

Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. JANUÁR

ANDORKA RUDOLF-ANNA KONDRATAS-TÓTH ISTVÁN GYÖRGY

A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei

KERTESI GÁBOR

**Cigány gyerekek az iskolában, cigány felnőttek
a munkaerőpiacon**

BODA ZSOLT-PATAKI GYÖRGY

**A nemzetközi versenyképesség és a
környezetügy**

RIMLER JUDIT

**Munkanélküliség, foglalkoztatás és output
a Nagy Válság idején**

ARTNER ANNAMÁRIA

Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban

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, XLII. évfolyam, 1995. január

TARTALOM

<i>Andorka Rudolf–Anna Kondratas–Tóth István György: A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei</i>	1
<i>Kertesi Gábor: Cigány gyerekek az iskolában, cigány felnőttek a munkaerőpiacon</i>	30
<i>Boda Zsolt–Pataki György: A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy</i>	66
MŰHELY	
<i>Rimler Judit: Munkanélküliség, foglalkoztatás és output a Nagy Válság idején</i>	95
SZEMLE	
<i>Artner Annamária: Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban</i>	104
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	116

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

ANDORKA RUDOLF–ANNA KONDRATAS–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY

A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei

A Magyar–Nemzetközi Kék Szalag Bizottság keretében készült tanulmány fő megállapításait és javaslatait foglalja össze a cikk. A kiindulópont az, hogy 1. a piaccgazdaságra való átmenet körülményei között szükség van szociális védőhálóra, amely az átmenet veszteseit a súlyos elszegényedéstől megvédi, 2. a szociális kiadások magasabbak annál, amit a magyar gazdaság jelenlegi feltételei mellett vállalni lehet, továbbá automatikus növekedési tendenciájuk van, 3. a szocialista rendszerből örökölt jóléti rendszer nem képes a szegények számára védőhálót biztosítani, továbbá a szociális kiadások jelentős részét a jobb módú rétegeknek juttatja, végül bizonyos területeken pazarlásra ösztönöz. Ezért a jelenlegi jóléti rendszer alapvető reformja szükséges.

A tanulmány végigvizsgálja a jóléti rendszer egyes programjait, és pedig a nyugdíjrendszert, a családi támogatásokat, a táppénzt, a munkanélküli segélyt, a szociális segélyezést, az egészségügyi ellátást, az oktatást, a lakásprogramokat. A tanulmány szó szerint tartalmazza a Kék Szalag Bizottság által elfogadott ajánlásokat.

A nemzetközi szakirodalomban az utolsó tíz-tizenöt évben széles körű és meglehetősen heves vita bontakozott ki a jóléti állam jövőjéről.¹ A tudományos vitát nagyon is gyakorlati, politikai kérdések váltották ki: sok fejlett országban a jóléti rendszer kiadásai gyorsan nőttek, és fedezetük biztosítása egyre nagyobb nehézségekbe ütközött. A jóléti állam ügynevezett válságát két – egy rövid és egy hosszú távú – tényező okozta. A rövid távú tényező az 1973. évi olajár-emelkedést követő gazdasági recesszió és a nyomában – a megelőző évtizedekhez képest – lassú gazdasági növekedés, és még inkább a legújabb gazdasági depresszió, amely sokak szerint nem egyszerűen egy szokásos konjunkturális visszaesés, hanem mélyebb strukturális válság megnyilvánulása. Ennek egyik jellemzője a munkanélküliség megnövekedése és viszonylag magas

* Ez a tanulmány a Magyar–Nemzetközi Kék Szalag Bizottság munkásságának keretében készült hosszabb dokumentum (*Andorka–Kondratas–Tóth* [1994]) erősen rövidített és a magyar olvasók számára átdolgozott változata. A tanulmányból elhagytuk a Kék Szalag-dokumentum első részét, mert annak témájával – a szociális kiadások együttes összegével, annak növekedésével – Tóth István Györgynek a *Közgazdasági Szemle* 1994. áprilisi számában megjelent munkája részletesen foglalkozott (*Tóth* [1994]). Változatlan szövegezésben szerepel viszont cikkünkben a Kék Szalag dokumentum összes javaslata.

¹ Az igen nagy külföldi szakirodalomból itt csak néhány tételre utalunk: *Flora–Heidenheimer* [1981], *Flora* (szerk.) [1986, 1987], *Esping–Andersen* [1985], *Korpi*, [1989], *Sachsse–Engelhardt* [1990], *Pierson* [1991]. Magyar nyelven jó áttekintést nyújt *Ferge–Lévai* (szerk.) [1991].

Andorka Rudolf a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem rektora.

Anna Kondratas a Hudson Intézet főmunkatársa.

Tóth István György a Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (TÁRKI) ügyvezető igazgatója.

szinten való stabilizálódása. A *hosszú távú* tényező a népesség korösszetételének megváltozása, a lakosság öregedése, valamint a nyugdíj-biztosítási rendszerek „beérése”, aminek következtében a nyugdíjkiadások automatikusan nőnek, és az egészségügyi ellátásnak – amelyet az idősebbek az átlagnál sokkal nagyobb mértékben vesznek igénybe – a költségei is alig feltartóztathatóan emelkednek. Nyilvánvalóan látszik, hogy a jóléti rendszer változatlan fenntartása esetén a spontán folyamatok eredményeképpen előbb-utóbb válságos helyzet alakul ki. Ugyanakkor az is világos, hogy annak minden változtatása a közvetlenül negatívan érintett rétegek heves ellenállásába ütközik.

Hasonló tényezők a hetvenes évek vége óta Magyarországon is éreztették hatásukat, s a szociálpolitika vizsgálatára és felülvizsgálatára ösztönöztek. Két körülmény miatt a kérdés nálunk még időszerűbb volt, mint Nyugat-Európában. Magyarországon a termékenység szintje sokkal korábban, már 1960 körül igen alacsony szintre esett, ezért a népesség öregedése korábban jelentkezett. Már 1980 körül a korábbinál sokkal kisebb létszámú nemzedékek léptek a szokásos első munkavállalási életkorba. Emellett Magyarországon az életszínvonal-emelkedés leállása a gazdasági stagnálás következtében drasztikusabb volt, mint a fejlett kapitalista országokban. Hazánkban 1978-tól csökkent a reálbérlétszám, a nyolcvanas években a jövedelemegyenlőtlenség is nőni kezdett. Úgyhogy a szegénység általi fenyegetettség határozottan terjedni kezdett, az egyének és családok elszegényedésének kivédése sürgető szociálpolitikai feladattá vált.

Az MTA Szociológiai Kutató Intézete 1981-től kiemelt kutatási témaként foglalkozott a szociálpolitika hosszú távú fejlesztésének tudományos megalapozásával (*Ferge-Várnai* [1987]; *Ferge* [1989]). A Szociális és Egészségügyi Minisztérium számos szakértő közreműködésével dolgozta ki elgondolásait az átmeneti időszak szociálpolitikájáról (SZEM [1989]). Ennek mintegy folytatása a társadalombiztosításról készült *Fraternitité-jelentés (Fraternité Rt.* [1991]).

A rendszerváltozás után a Nemzetközi Valutaalap (*Kopits és szerzőtársai* [1990]; *Kopits* [1992]; *Kopits* [1993]; *Kopits* [1994]) és a Világbank (*Kessides szerzőtársai* [1992]) is igen alapos felméréseket készített a magyarországi szociálpolitika helyzetéről és megreformálásának lehetséges útjairól.

A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem szociológiai tanszékén a szociálpolitika szakirány megindításával kapcsolatban kezdtünk 1989 körül részletekbe menően foglalkozni a magyarországi szociálpolitika közelmúltjával és jelenlegi helyzetével. Az első lépés egy, a tényeket és a rendelkezésre álló statisztikai adatokat feltáró tanulmány volt (*Andorka* [1992]; *Andorka–Tóth* [1992]). Egy, az előzőket mind témában, mind az elemzett adatok terjedelmében kibővítő, az egyes részterületek szakértőinek írásait felhasználó, illetve magába foglaló tényfeltáró elemzést (*Andorka és szerzőtársai* [1992]) nyújtottunk be 1992-ben a Kék Szalag Bizottságnak azzal a javaslattal, hogy annak alapján készüljön egy gazdaságpolitikai tanulmány, amely konkrét reformajánlásokat tartalmaz.² Ezt a Kék Szalag Bizottság megvitatta, a reformokat illető véleményét rövid, négyoldalas állásfoglalásban rögzítette. Ez a Kék Szalag-kiadvány elején szerepel. A Kék Szalag Bizottság szokásos munkamódszerének megfelelően a teljes dokumentum a három szerző műve, a mi nézeteinket tükrözi. A bizottságban folytatott vita és a bizottság állásfoglalása azonban természetesen befolyásolta következtetéseinket és javaslatainkat.

Nem gondoljuk, hogy megállapításaink a végső igazságokat mondják ki, és hogy reformjavaslataink az egyedül lehetségesek és helyesek. Reméljük azonban, hogy megfogalmazásukkal és közreadásukkal hozzájárulhatunk ahhoz, hogy ezekről az égetően sürgetős és fontos kérdésekről szakszerű és tárgyilagos tudományos és közéleti vita bontakozzék ki, amely a reformok megvalósításának talán a legfontosabb előfeltétele.

² Ebben a munkafázisban kapcsolódott be a dokumentum elkészítésébe *Anna Kondratas*, az amerikai Hudson Intézet főmunkatársa. Ő öntötte végső formába a dokumentum angol változatát, amelyet azután ifj. Bibó István fordított magyarra, és ugyanő fogalmazta meg a javaslatok első változatát. Az 1992. évi „leiró” változatnak társszerzői voltak Hegedűs József és Tosics Iván (lakáspolitikai), Antal Z. László (egészségügyi) és Horváth D. Tamás (oktatásügyi). A végső dokumentum elkészítésébe bekapcsolódott be rajtuk kívül Semjén András, és felhasználtuk Halász Gábor (oktatás) tanulmányait.

A jóléti rendszer reformjáról való gondolkodásunk két alaptételből indul ki:

1. Magyarországon a nyolcvanas években elég jelentős volt a szegénység, és ekkor már nem mutatott csökkenő tendenciát. A rendszerváltozás után a GDP csökkenése és a jövedelemegyenlőtlenségek növekedése következtében a szegények száma lényegesen megnőtt, legalább megkétszereződött.³ (*Kolosi–Sik* [1992]; *Kolosi–Szívós–Bedekovics* [1993].) A szegények aránya az átlagosnál lényegesen nagyobb a szakképzetlen munkások és parasztok, a községekben élők, a munkanélküliek, az időskorú eltartottak, a gyermekek és a cigány etnikumhoz tartozó népesség között (*Andorka–Spéder* [1993]). Sajátos helyzetben vannak a nyugdíjasok: egészen 1993-ig (amikortól kezdve a nyugdíjmelést a nettó bérszínvonal emelkedéséhez igazították) a nyugdíjak többsége évről évre vesztett realértékéből. Ennek ellenére a nyugdíjasréteg átlagos egy főre jutó jövedelme nem sokkal maradt az átlag alatt, és a szegények aránya a nyugdíjasok között az átlagosnál alacsonyabb volt.⁴ A társadalom legszegényebb tagjainak az elnyomorodástól való megvédését morális megfontolások, a társadalmi igazságosság és a társadalmi szolidaritás is megköveteli. Ezenkívül azonban gazdasági és politikai érvek is felhozhatók amellett, hogy a súlyos szegénység és az abból fakadó elkeseredés, a piacgazdaságból és politikai demokráciából való kiábrándulás súlyosan veszélyeztetheti azt, hogy Magyarország a következő években korszerű piacgazdasággá váljék, és a demokratikus politikai rendszer fennmaradjon. Ezért jóléti védőhálóra nagy szükség van.

2. A szocialista korszakból örökölt szociálpolitika nem alkalmas az ilyen védőháló biztosításához. Egyrészt a szociális kiadások összességükben igen magasak (*Tóth* [1994]), másrészt a világon legmagasabb társadalombiztosítási járulék (béradó) szint és a meglehetősen magas személyi jövedelemadó akadályozza a gazdaság fellendülését. Ez pedig végső soron a szegénység és más szociális problémák mérsékelésének egyik alapvető előfeltétele. Végül a szociális kiadások jelentős része „elfolyik” a jobb módú rétegekhez, tehát nem azoknak jut, nem azokon segít, akik arra a leginkább rászorulóknak (*Förster–Tóth* [1993]; *Tóth–Andorka–Förster–Spéder* [1994]).

A jóléti rendszert elengedhetetlennek látjuk, ugyanakkor feltétlenül szükségesnek tartjuk a *jelenlegi rendszer egyes részeinek alapvető reformját*. Ezeket a reformokat úgy kell kialakítani, hogy figyelembe vesszük: 1. a szociális kiadások összegének igazodnia kell a magyar gazdaság teljesítőképességéhez, 2. a szociálpolitika semmi esetre se gyengítse, inkább erősítse a piaci rendszerben rejlő ösztönzőket, amelyek a társadalom tagjait munkavállalásra, megtakarításra és az adók megfizetésére ösztönzik, 3. a kormányzat a jövőben kisebb szerepet játsszék a szociális támogatások elosztásában és a szociális szolgáltatások nyújtásában.

³ Mind a szegénység definíciója, mind a szegények számának meghatározása számos elméleti és módszertani problémával jár, ezekre itt hely hiányában nem térünk ki. Kolosi Tamás és társszerzői a nyolcvanas évek folyamán egymillióra, 1992-ben körülbelül kétmillióra, 1993 tavaszán két-két és fél millió közöttire becsülték a szegények számát. A szegények számának kétszerezése vagy annál valamivel nagyobb növekedését vitathatatlanul elfogadhatónak látjuk, még akkor is, ha a konkrét számok vitathatók, mind lefelé, mind fölfelé helyesbíthetők.

⁴ E megállapítások a szegénység alábbi definícióján alapulnak: 1993-ban a háztartások egy főre jutó jövedelme alapján számított legalsó háztartás kvintilis szegény. Ide tartozik a népességnek több mint egyötöde, pontosan 24,8 százalék (azért több, mint a népesség egyötöde, mert a szegény háztartások az átlagosnál nagyobbak). 1993-ban nagyjából ez a 24,8 százalék élt a KSH által számított egy főre jutó létminimumnál kisebb jövedelemből. A háztartások alsó kvintilisében az egy főre jutó jövedelem átlaga az országos átlag 50 százalékánál alacsonyabb volt (*Kolosi–Szívós–Bedekovics* [1993]). Természetesen más szegénységdefiníciók is hasonlóan jogosultak lehetnek. Ha például azokat tekintjük szegényeknek, akiknek a mediánjövedelem 50 százalékánál kisebb jövedelemből kell megélniük, akkor a szegények aránya 1993-ban 7,0 százalék. További eltéréseket okoz, ha az egy főre jutó jövedelem helyett valamely ekvivalencia-skála alapján súlyozott jövedelemre alapozzuk a definíciót (*Tóth és szerzőtársai* [1994]).

Az alábbiakban sorra vesszük a jóléti rendszer egyes elemeit, megvizsgáljuk működésüket, hatásukat és a fenti szempontok szerinti megreformálásuk lehetőségét.

Pénzbeli társadalmi támogatási programok

Nyugdíj

A nyugdíjrendszer felosztó-kirovó elven működik, ami más szavakkal azt jelenti, hogy a munkavállalók mostani generációja fizeti a most nyugdíjban levők nyugdíját és a szociálisan rászorulóknak juttatásait. Magyarországon a juttatásfizetés szocialista gyakorlata miatt sokáig alig voltak számonkérhetőek a nagy kiadásokat eredményező politikai döntések. Most, hogy a finanszírozási rendszert áttekinthetőbbé tették, nyilvánvaló, hogy ennek a korábban említett elviselhetetlen béradoszint lett az eredménye. Noha a Társadalombiztosítási Főigazgatóság jogilag a Népjóléti Minisztérium hatáskörébe tartozott, gyakorlatilag viszonylag nagy önállósággal bírt. Éves költségvetését a parlament hagyta jóvá, és ugyancsak a parlament törvényileg szabályozott olyan kérdéseket, hogy mire terjedjenek ki a juttatások, kik jogosultak rá, mekkorák legyenek a járulékkulcsok stb. Felügyelőbizottságok felállításával (egyidejűleg az egészségügyi és a nyugdíjalap szétválasztásával) a társadalombiztosítás önállósodása tovább folytatódott. 1993 májusában két autonóm testületet választottak az egészségbiztosítási és a nyugdíj-biztosítási alap vezetésére. Noha a költségvetésüket érintő fő kérdések továbbra is a parlament hatáskörében maradtak, sokan tartanak attól, hogy a testületek felállítása (mindkettő 60 tagú, munkaadók és munkavállalók kapnak bennük helyet, a kormány viszont nem) nagyon megnehezíti egy egységes költségvetési politika keresztülvitelét.

A magyar társadalombiztosítási rendszer nyugdíjat folyósít azoknak, akik rokkantság miatt nem képesek dolgozni, továbbá az 55 év feletti nőknek és a 60 év feletti férfiaknak, ha legkevesebb húsz biztosított, munkában eltöltött év áll mögöttük. A nyugdíjukat a szolgálati idő és a kereset alapján állapítják meg. A maximális nyugdíj, mely a nyugdíjba vonulás évében és az azt megelőző négy évben elért átlagos havi bér 75 százaléka, azoknak jár, akiknek 42 éves munkaviszonya van. Hosszú ideig a nyugdíjakat csak a 70 éves kor felett indexálták az infláció mértékéhez, bár időről időre törvényeket hoztak arra, hogy a többiek nyugdíjemelése is tükrözze az áremelkedéseket. 1992-ben a parlament úgy döntött, hogy a nyugdíjaknak a nettó bérszínvonalal arányosan kell növekedniük.

Az utóbbi években a nyugdíjkifizetések összege lényegesen gyorsabban nőtt, mint a GDP: 1980-ban 56 milliárd forint, a GDP 7,8 százaléka, 1990-ben 130 milliárd forint, a GDP 9,7 százaléka, 1991-ben 263 milliárd forint, a GDP 10,6 százaléka, 1992-ben 306 milliárd forint, a GDP 10,9 százaléka. A növekedésnek két tényezője volt (*1. táblázat*).

– A nyugdíjra jogosultak száma emelkedett. A hatvanas és a hetvenes években a nők növekvő hányada állt munkába, és így jogosultakká váltak a nyugdíjra. A hatvanas évektől a nyugdíjjogosultságot kiterjesztették a mezőgazdasági termelőszövetkezetek dolgozóira is. Közülük sokan most már nyugdíjból élnek. Napjainkban egyre többen rokkantsági nyugdíjjal vonulnak nyugállományba. A nyugdíjkiadások növekedése több mint 50 százalékban a jogosultak számának növekedésének tudható be.

– Az átlagos nyugdíj reálértéke kedvezőbben alakult, mint az átlagkereset. A nyugdíjrendszer „beérése” következtében az adott évben nyugdíjba vonuló „új” nyugdíjasok átlagos nyugdíja egészen 1990-ig egyre kevésbé maradt el az átlagbérektől. Ezért még azokban az években is, amikor a nyugdíjak összességükben nem voltak sem az áremelkedésekhez, sem a nettó bérszínvonalhoz indexálva, a nyugdíjasok

I. táblázat

A nyugdíjkiadások összetevőinek alakulása
1980–1993

Megnevezés	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1993. március
Összes nyugdíjas (ezer fő)*	2068,8	2127,8	2200,5	2209,7	2267,1	2288,8	2361,8	2399,4	2428,4	2453,2	2554,3	2675,9	2798,1
Saját jogú nyugdíjas	1476,8	1548,1	1624,4	1640,4	1690,8	1717,9	196,4	1845,2	1877,4	1904,5	2016,6	2107,4	2233,5
– öregségi	881,3	925,2	955,2	982,5	996,2	999,4	1054,3	1074,7	1085,8	1091,8	1120,7	1114,0	1568,6
– rokkantsági	345,2	357,1	367,5	377,6	387,0	396,5	405,6	413,7	421,9	436,6	461,1	481,7	664,9
– összevont**	90,5	96,8	124,4	104,9	110,6	114,7	118,2	121,9	124,0	121,0	232,8	272,4	
– egyéb***	159,8	169,0	177,3	175,4	197,0	207,3	218,3	234,9	245,7	255,1	204,0	239,3	
Özvegyi/szülői nyugdíjban részeseülők	273,1	279,5	285,1	286,8	293,7	297,7	300,0	296,5	297,5	294,5	274,0	262,3	235,1
Arvanyugdíjban részeseülők	68,3	72,1	73,9	78,0	82,4	83,6	86,1	90,9	89,5	94,0	98,4	99,5	103,1
Egyéb	242,6	228,1	217,1	204,7	200,2	189,6	179,3	166,8	164,0	160,1	163,4	206,7	
Havi átlagnyugdíj (forintban)*													
Sajátjogú nyugdíjak	2326	2490	2705	2923	3200	3429	3652	3990	4456	5070	6187	7903	11 615
– öregségi	2310	2448	2642	2844	3104	3313	3513	3805	4360	4832	5945	7582	10 673
– rokkantsági	1934	2010	2121	2283	2549	2725	2871	3087	3621	4027	6085	7704	
– összevont**	2786	2907	3128	3445	3629	3842	4079	4431	5116	5622	7320	9404	
– egyéb***													
Özvegyi/szülői nyugdíj	1562	1648	1795	1984	2226	2417	2575	2812	3315	3788	5019	6166	8217
Arvanyugdíj	1258	1325	1454	1599	1766	1949	2076	2245	2674	3041	4071	5258	
Egyéb****	1346	1420	1557	1714	1894	2083	2233	2407	2830	3335	4502	6283	

Forrás: 1989-ig: Kopits és szerzőtársai [1990], 1990 után Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság.

* Az év elején.

** Alacsony öregségi nyugdíj részleges özvegyi nyugdíjjal kiegészítve.

*** Önállóak.

**** Mezőgazdasági kiegészítőket, baleseti rokkant, egyéb nem társadalombiztosítási nyugdíj.

átlagos nyugdíjszínvonala közeledett a gazdaságilag aktív népesség átlagos kereseteihez és jövedelmeihez, mivel a viszonylag alacsony nyugdíjú idősebb nyugdíjasok fokozatosan kihaltak, a helyükre lépő „új” nyugdíjasok nyugdíja pedig viszonylag magas volt.

1990 után az új nyugdíjak átlaga az átlagbérhez viszonyítva visszaesett. Ennek valószínű oka az, hogy az alacsonyabb bérű foglalkoztatottak az átlagosnál nagyobb arányban mentek nyugdíjba, jelentős részben kordedvezménnyel, hogy a munkanélkülivé válást elkerüljék. Ez azonban mivel az újonnan nyugdíjba vonulók száma jelentősen emelkedett, továbbra is a nyugdíjkiadások növekedésével járt.

E tendenciák mögött egy mélyen fekvő tény húzódik meg: az aktív keresők és nyugdíjasok aránya igen kedvezőtlen, 1992-ben egy nyugdíjasra 1,86 aktív kereső jutott, egy nyugdíjas életkorú személyre 2,63 munkavállalási életkorú személy jutott. Más országokban ezek az arányok lényegesen kedvezőbbek (2. táblázat).

2. táblázat

Az aktív keresők és nyugdíjasok száma és hányadosa
1990

Ország	Aktív kereső (millió)	Nyugdíjas (millió)	Aktív kereső/nyugdíjas
Magyarország	5,1	2,7	1,9
Bulgária	4,5	2,4	1,9
Csehszlovákia	8,0	3,6	2,2
Lengyelország	18,4	6,9	2,7
Románia	11,0	3,5	3,1
Egyesült Államok	123,8	33,5	3,2

Forrás: Gillion, L.: Social Protection in East and Central European Countries. Organization for Economic Co-operation and Development. International Labor Office, 1991. 1991 szeptember; Statistical Abstract of the United States [1991] 587., 588. táblázat

A kedvezőtlen aktív kereső/nyugdíjas arány oka elsősorban az, hogy Magyarországon a nyugdíjkorhatár lényegesen alacsonyabb, mint más fejlett országokban (3. táblázat). Emellett számos foglalkozási csoport esetében a nyugdíjkorhatár ennél is alacsonyabb, továbbá nagyszámú aktív kereső vonul a korhatár előtt (általában 5-10 évvel korábban) rokkantnyugdíjba. 1991-ben 63 ezer személy volt az új rokkantsági nyugdíjasok száma. A kordedvezményezés a rokkantnyugdíjasok számának hirtelen emelkedésében 1989 óta minden bizonnyal lényeges szerepet játszott az, hogy a munkahelyek és a munkavállalók ilyen úton akarták elkerülni a munkanélkülivé válást.

A nyugdíjkorhatár utáni munkában maradásra viszont nem ösztönöz a nyugdíjrendszer. 25 biztosított szolgálati év után kevesebb az ösztönzés, mint ennél kevesebb szolgálati év után, 42 éves szolgálati idő után pedig szinte semmi ösztönzés nincs a nyugdíjba vonulás elhalasztására. Így az egyetlen tényező, amely a későbbi nyugdíjba vonulásra indíthat, az infláció, amelynek következtében a nyugdíjkorhatár után tovább dolgozó remélheti, hogy a nyugdíjának kiszámításához alapul vett fizetése magasabb lesz. A nyugdíjaknak az átlagos nettó bérszínvonalhoz indexálása ezt az ösztönzést is teljesen legyengítette.

Végül szót kell ejteni a nyugdíjak indexálásának problémaköréről. 1987-től a nyugdíjkiadások összegének növekedését a demográfiai és gazdasági tényezők követ-

3. táblázat

A nyugdíjkorhatárok nemzetközi összehasonlítása
1991

Ország, országcsoport	Nyugdíjkorhatár		Korkezdvezményes nyugdíjazás (évvel korábban)	Nyugdíjazás utáni munkavállalás
	férfiak	nők		
Magyarország	60	55	3 ^a	Igen ^b
Más kelet-európai országok				
Bulgária	60	55	3	Igen ^b
Csehszlovákia	60	57	3	Nem
Lengyelország	65	60	–	Igen ^b
Románia	60	55	–	nincs adat
Hasonló GDP/fő értékkel rendelkező országok				
Görögország	65	60	5 ^c	Nem
Portugália	65	62	5 ^d	Nem ^e
Koreai Köztársaság ^f	60	60	5	Nem
Európai Közösség tagországok ^g				
Németország	65	65	5 ^h	Igen ^b
Olaszország	60	55	5 ⁱ	Igen ^b
Spanyolország	65	65	1 ^j	Nem
Egyesült Államok	65	65	3	Igen ^b

Forrás: Gillion, C.: Social Protection in East and Central European Countries. OECD, International Labor Office, 1991; Social security programs throughout the world, 1991; US Department of Health and Human Services, 1992.

^a Magyarországon az egészségtelen munkakörben dolgozók és a fegyveres testületek tagjai öt évvel a korhatár előtt nyugdíjba mehetnek.

^b A nyugdíjakat tipikusan csökkentik azok számára, akik tovább dolgoznak. Magyarországon a nyugdíjából nem vonnak le vagy nem adóztatják azokat, de beleszámít az adóalapba.

^c Azok számára, akiknek minimális hozzájárulási időszaka, veszélyes munkahelye és/vagy csökkent nyugdíja van.

^d Ha a munkanélkülieknek szánt tartalékok elfogytak.

^e A 70 éven felüliek újra vállalhatnak munkát.

^f Csökkentett nyugdíjakkal, akkor, ha megvan a hús biztosított év.

^g 1989.

^h Ha valaki legalább egy évig munkanélküli volt az elmúlt 18 hónapban.

ⁱ Ha gazdasági tényezők miatt munkanélküli az illető.

^j Ha a munkaadó a nyugdíjba vonulók helyett pályakezdőt vesz fel.

keztében bizonyos fokig ellensúlyozta az egyes nyugdíjak reálértékének csökkenése. Az ipari átlagkeresettel rendelkező személy 1988-ban megállapított nyugdíja például reálértékben 1992-re 35 százalékkal csökkent. Ezért sokak számára, akik alacsony fizetéssel és/vagy jóval régebben mentek nyugdíjba, a nyugdíj elégtelen volt elszegényedésük megakadályozására, és a nyugdíjasok nagy többsége nyugdíjának reálértéke évről évre csökkent. Ezt a folyamatot lassítani kívánta a nyugdíjaknak az átlagos nettó bérszínvonalhoz indexálása 1992-ben. Ez az egyes nyugdíjasok helyzetét lényegesen javította. Amikor azonban a nettó reálbérek újra emelkedni kezdenek (és már 1993-ban ez történt), akkor ez a törvény igen nagy mértékben növelni fogja a nyugdíjkiadásokat, mivel az egyes nyugdíjak reálértéke így évről évre emelkedni fog.

Mindezért a nyugdíjrendszer alapvető reformokra szorul, hogy a kifizetett nyugdíjak és a befizetett nyugdíjárulások közötti különbség ne okozzon egyre növekvő deficitet, ugyanakkor a nyugdíjasok ne kerülhessenek abba a helyzetbe, hogy e deficit következtében nyugdíjuk reálértéke évről évre csökkenjen.

1. *javaslat.* Teljes körű infláció elleni védelmet kellene biztosítani minden 65 év feletti nyugdíjasnak, ami Európa legtöbb országában magától értetődő. Ezt a várható költségektől függően, fokozatosan, életkor szerint kellene bevezetni. Más szóval ezt az elvet alapelveként kell elfogadni, de életbe léptetését az ország gazdasági teherbíró képességétől kell függővé tenni. A 65 év alattiak számára meg kellene szüntetni a megélhetési költség növekedésével arányos automatikus nyugdíjemelést. Az országgyűlés természetesen saját belátása szerint továbbra is dönthetne ezen nyugdíjak időnkénti emeléséről, ha a költségvetési helyzet ezt megengedi. Azok számára, akiknek nyugdíja (és az összjövedelme) a létminimumot nem éri el, fokozott szociális támogatást kellene biztosítani.

2. *javaslat.* A nők 1995-től tervbe vett, de 1994-ben visszavont, fokozatos nyugdíjkorhatár-emelését a javaslatnak megfelelően végre kellene hajtani. Ez idő alatt a férfiak nyugdíjkorhatárának is 60-ról 65 évre kellene nőnie. Ezt követően a női korhatárnak is tovább kellene emelkednie addig, míg az is eléri a 65 évet.

3. *javaslat.* Minden, veszélyes foglalkozáshoz kapcsolódó nyugdíjkorkedvezményt fel kellene számolni, és helyettük a tényleges, már bekövetkezett rokkantságot kellene a nyugdíjazás feltételévé tenni. A rokkantság kritériumát körültekintőbben kellene meghatározni, és a rokkantsági nyugdíjak megállapítását alaposabban kellene ellenőrizni a visszaélések kiküszöbölése végett. Ugyanakkor a kormánynak erőteljesebben kellene elősegítenie a rehabilitációt, az átképzést és a munkahelyteremtést.

4. *javaslat.* a) Meg kellene teremteni az ösztönzőket arra, hogy a magán-szektor munkaadói – akár nemzetközi szervezetek pénzügyi támogatásával – alapítsanak olyan munkaadói konzorciumokat, vagy csatlakozzanak a már működőkhöz, amelyek magánfinanszírozású nyugdíj- és kiegészítő betegbiztosítási pénzalapokat tartanának fenn dolgozók számára. b) Az Országgyűlés már döntést hozott arról, hogy az újonnan nyugdíjba vonulók társadalombiztosítási nyugdíjának megállapításakor az összes munkában töltött év keretét figyelembe veszik, nemcsak az utolsó néhány évet – párhuzamosan egy minimális ellátási szint megállapításával. A nyugdíjszámítás alapjául vett időtartam évenként egy évvel való emelése teljesen indokolt (1993-ban 5 év az alap). A szülési szabadság, gyermekgondozási idő, felsőfokú tanulmányok, katonai szolgálat szolgálati időbe történő beszámítását korlátozni kell, hacsak nem megoldható a járulékfizetéses rendszerrel történő finanszírozás.

A fenti javaslatok csak a lehetséges azonnali intézkedéseket vázolják. Nyilvánvaló, hogy átfogóbb, hosszú távú reformot a háromszintű nyugdíjrendszer bevezetéséről szóló politikai döntés alapozna meg. Az első szint egy alapszintű indexált nyugdíjból állna, melyre mindenki jogosult és amely nem függne a keresettől. A társadalombiztosítás és a szociális segélyezés fogalmi megkülönböztetése végett fontos, hogy ezeket a nyugdíjakat valószínűleg az általános állami bevételekből kellene fedezni, s nem béradókból. Nagy szükség lenne ennek a szociális segélypolitikával való alapos összehangolására. A második szint a keresetfüggő társadalmi alapbiztosítás lenne, míg a harmadik szint a magánnyugdíjalapokat és a magánbiztosításokat foglalná magában. A nyugdíjrendszer kidolgozásának kulcskérdései a következők: hogyan viszonyuljon az első szint a szociális segélyezéshez; privatizálják-e vagy szerződésbe adják a második szintet, és ha igen, akkor hogyan, létesítsenek-e tőkealapot a finanszírozásra, valamint hogy miként szabályozzák és ösztönözzék a harmadik szintet. E tanulmány fenti javaslatai azonban ésszerű lépések, amelyeket szükséges megtenni egy esetleges későbbi átfogóbb reform tartalmától függetlenül.

Családi támogatások

Magyarországon a hatvanas évek közepe óta a gyermekes családok és az anyák családi juttatások széles körében részesülnek: minden gyermek után családi pótlékot kap a család, teljes fizetéssel járó várandósági és szülési szabadság jár a szülés előtt és után, ezt követően az egyik szülő (túlnyomó részben az édesanya) a gyermek kétéves koráig a kereset százalékában megállapított gyermekgondozási díjat kap és/vagy a gyermek hároméves koráig havi fix összegű gyermekgondozási segélyt kap, ha megelőzően munkaviszonyban volt, és átmenetileg otthon marad. Kisebbségi támogatási tételek továbbá az egyszeri anyasági (szülési) segély minden gyermek megszületése után, valamint a beteg gyermekét gondozó szülő (túlnyomó részben az édesanya) táppénze.

Mindezeket egybevéve, a családi juttatásokra fordított összeg Magyarországon 1991-ben az államháztartási kiadások 7,6 százalékát, a GDP 4,2 százalékát tette ki. Az utóbbi több, mint bármely más országban a hasonló célokra fordított összeg aránya a GDP-ben. Ehhez azonban hozzá kell fűzni, hogy Magyarországon az 1988-ban bevezetett személyi jövedelemadó-rendszer alapja az egyes személyek jövedelme, nem pedig a családi (egy főre jutó) jövedelem, és hogy a gyermeket nevelő és eltartó szülők adókedvezménye a gyermekek címén minimális. Egyes nyugat-európai országokban a gyermekes családoknak nyújtott állami támogatás jelentős része különféle adókedvezmények formájában valósul meg (Wennemo [1994]). Ha a személyi jövedelemadó rendszerét figyelembe vennénk, akkor a családi támogatások szintje Magyarországon kevésbé látszana kiemelkedőnek.

A családi támogatások közül a családi pótlék a legnagyobb összegű (4. táblázat). A családi pótléknak nemcsak a nominál, hanem a reálértéke is folyamatosan nőtt 1989-ig, azóta a nominálérték növekedése elmarad az infláció mögött, így 1992-ben az egy gyermekre jutó átlagos családi pótlék reálértéke az 1989. évinek csak 81 százaléka volt. A nyolcvanas évek háztartási jövedelmi adatainak elemzése kimutatta, hogy a nagyobb összegű társadalmi juttatások közül a családi pótlék összpontosult a legnagyobb mértékben a társadalom alacsonyabb jövedelmű rétegeire, tehát ez a juttatás volt a leginkább a szegényekre „célzott” (Kupa-Fajth [1990]; Jarvis-Micklewright [1992]; Van de Walle-Ravaillon-Gautam [1994]).

A gyermekgondozási segély összegét a bevezetése óta többször emelték, ennek ellenére reálértéke hullámozva csökkenő tendenciát mutat. Feltehetően ennek a tendenciának ellensúlyozására vezették be a gyermekgondozási díjat 1985-ben. Mivel azt a táppénzhez hasonlóan a megelőző kereset százalékában határozzák meg, reálértéke többé-kevésbé a reálbérrel párhuzamosan változik.

A családi támogatások kérdései körül újra és újra szenvedélyes vita alakult ki. Ez az utolsó években újra fellángolt. Ennek egyik indítéka, hogy a szociális kiadások csökkentésének egyik legkönnyebb útja a családi támogatások – különösen a családi pótlék – reálértékének csökkenni engedése. Ugyanis semmilyen automatizmus vagy kötelező ígélet sincsen, amelynek következtében a családi pótlék reálértéke állandó maradna, vagy a reálberekhez hasonlóan alakulna. Meg kell jegyezni, hogy a hetvenes évek második fele óta alacsony születésszám (a hetvenes évek közepén született nagyobb korosztályoknak a „családi pótlékra jogosító életkorból” való fokozatos kiöregedése) következtében az állami költségvetésből családi pótlékra fordított összeg automatikusan csökkenni fog.

A szegénységre (Andorka-Spéder [1993]; Tóth és szerzőtársai [1994]) és a családi pótlék incidenciájára vonatkozó vizsgálatok arra a biztos következtetésre jogosítanak fel, hogy az egy gyermekre jutó családi pótlék reálértékének csökke-

nése igen lényegesen erősíti a gyermekes családok abszolút és relatív elszegényedésének hosszabb idő óta érvényesülő tendenciáját.⁵

A családi pótléknál is sokkal inkább célzott családi támogatás lett volna az az 1992. évi szociális törvénytervezetben szereplő, de végül törvénybe nem iktatott szociális segély forma, amely a bizonyos (a létminimumnál valamivel alacsonyabb) egy főre jutó jövedelmű gyermekes családokban a meghatározott minimum és a tényleges egy főre jutó jövedelmük közötti különbséggel segélyezte volna minden gyermek után a családot.

Az 1993. évi III. törvény, az úgynevezett szociális törvény bevezette viszont a három és több gyermeket nevelő anyák számára a fix összegű (a minimálnyugdíjjal azonos) gyermeknevelési támogatást a legkisebb gyermek nyolcéves életkoráig. Ez az ellátás erősen célzott hatású, mert magasabb keresetű nők aligha fogják igénybe venni. Ugyanakkor az anya korábbi 180 napos munkaviszonya a célzottságot esetleg csökkentő feltétel. Jelenleg még nem lehet megítélni, hogy ezt a támogatási formát egyáltalán milyen körben és mértékben fogják igénybe venni.

A célzottság szempontjából problematikus a gyermekgondozási díj, ugyanis – mivel keresetarányos – nagyobb összeggel támogatja a magasabb keresetű anyát. A fix összegű gyermekgondozási segély viszont igen erősen összpontosul a legalacsonyabb jövedelműekre.

Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy a családi támogatások összességükben hozzájárultak a szegénység mérsékeléséhez, ezért fenntartásuk indokolt (*Barr* [1994]; *Sipos* [1994]). Ez nem mond ellent annak a következtetésünknek, hogy a családi támogatások rendszere reformálható, oly módon, hogy fokozottan támogassa a leginkább rászoruló családokat.

Elvben elképzelhető a családi támogatások és a jövedelemadó-rendszer összevonása, de jelenleg nem ismerjük, hogy milyen hatása lenne ennek a különböző jövedelmű háztartásokra. Ez a lépés ugyanakkor igen lényeges adminisztratív változásokat tenne szükségessé. Ezért csak igen alapos vizsgálatok és előkészítés után lehetne megvalósítani. A családi támogatások célzottságának növelése érdekében rövidebb távon elképzelhető lenne a családi pótlék beszámítása a személyi jövedelemadó alapjába és az így megtakarított összegnek a leginkább rászoruló gyermekek családok támogatására való átcsoportosítása (a családi pótlék emelése útján).

5. javaslat. A kormánynak egyfelől össze kellene vonnia a gyest és a gyedet, és a kiadások lefaragása érdekében arányosan csökkenteni kellene a juttatások felső hatását.

6. javaslat. Mivel a juttatások jelenlegi szintje feltehetően nem elegendő a rászoruló családok anyagi felemelésére, azért a szociális segélyprogramokat országos szinten egységesíteni kellene, és központi és megyei/helyi önkormányzati forrásokból kellene finanszírozni őket. (A konkrét tehermegosztási arányokat a települések adófizető képessége arányában lenne célszerű megállapítani.) A segélyezés megvalósítása önkormányzati feladat lenne, központilag meghatározott feltételek mellett. A segélyezést össze kellene hangolni a munkaügyi központokkal, hogy a jövedelemfüggő segélyekben részesülőket képzésben vagy átképzésben való részvételre és lehetőség szerint munkavállalásra biztassák.

7. javaslat. A kormánynak egy (közgazdászokból és kormányzati tisztviselők-ből álló) szakértői bizottságot kellene felállítani, mely megvizsgálná az adókedvezményeken alapuló családtámogatási rendszer bevezetésének lehetőségét, előnyeit és hátrányait különös tekintettel a társadalmi igazságosságra, a lakosságteherbíró ké-

⁵ Hasonló következtetésre jutott Oroszországot illetően *Barr* [1993].

4. táblázat

A családi pótlék kiadások alakulása
1960–1992

Megnevezés	1960	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Kiadás milliárd forintban	1,4	2,8	6,4	13,6	21,3	21,5	23,2	37,0	52,8	64,7	85,5	92,7
GDP százalékban	0,8	0,8	1,3	1,9	2,1	2,0	1,9	2,6	3,1	3,1	3,5	3,5
Támogatásban részesülő családok (ezer)	577	731	905	1113	1363	1360	1357	1357	1368	1514	1544	1536
A támogatásban részesülő gyermekek száma (ezer)	1422	1597	1773	2095	2350	2339	2320	2330	2346	2498	2532	2508
Az egyes gyermekekre jutó havi támogatás (forint) (1990-es áron)		147	586	539	757	765	833	1315	1913	2158	2680	3060
				1389	1401	1345	1348	1840	2286	1985	1985	1843

Forrás: 1989-ig: Kopits és szerzőtársai [1990], utána Statisztikai Évkönyvek.

5. táblázat

A táppénzkiadások alakulása
1960–1991

Megnevezés	1960	1970	1975	1980	1984	1985	1987	1989	1990	1991
Táppénzkiadások milliárd forintban	1,6	3,9	6,2	—	9,9	—	10,7	21,1	24,3	28,7
a GDP százalékában	0,9	1,2	1,3	—	1	—	0,9	1,3		
A táppénzre jogosultak száma (ezer)	2985	3949	4219	4230	—	4164	4135	4064	3906	3660
A táppénzen lévőek napi száma (ezer)	134	214	259	248	252	258	256	279	271	
A táppénzen lévőek aránya (a népesség százalékában)	4,5	5,4	6,1	5,9	—	6,2	6,2	6,9	6,3	6,4
A táppénzen töltött napok száma (millió)	42,2	68,5	78,4	76,5	—	67,5	67,1	101,8	98,9	85,5
Az egy táppénzes napra jutó táppénz (forint)	39	57	75	98	147	150	176	204	241	289

Forrás: 1989-ig: Kopits és szerzőtársai [1990], utána Statisztikai Évkönyvek.

pességére és családtámogatási szempontokra. A bizottság következtetéseit országszer-
te több fórumon is ismertetni kellene, valamint a parlament elé kellene tární. Egy
olyan radikális megközelítésbeli változás, mint a „családi jövedelemadó” bevezetése,
széles körű társadalmi egyetértést igényelne.

Táppénz

A táppénzrendszer kiterjed az egész aktív kereső lakosságra, tehát az önállókra is,
akik 1989 óta vesznek részt benne. 1992-ig a munkaadó fizette a betegszabadság első
három napjára jutó táppénzt, a többit a társadalombiztosítás. 1992 januárjától a
munkaadó fizeti az első tíz napot. Az Országgyűlés nem fogadta el azt a kormányja-
vaslatot, hogy a munkaadó az első 25 napra jutó táppénzt fizesse.

A táppénz 90 napig az előző évi átlagkereset 75 százaléka, ezt követően annak
85 százaléka. A munkavégzéssel kapcsolatos betegség vagy baleset esetében a táppénz
az előző kereset 100 százaléka.

A táppénzre fordított kiadások gyorsan nőttek, egyrészt az infláció miatt, más-
részt mert egyre többen és egyre hosszabb időre vették igénybe a fizetett betegszabad-
ságot (5. táblázat). A táppénzen lévők napi átlagos aránya a jogosultak körében az
1960. évi 4,5 százalékról 1991-ben 6,4 százalékra nőtt. A táppénz átlagos időtartama
1990-ben 25,3 nap volt. 1991-ben a táppénzkifizetések a GDP-nek valamivel több
mint egy százalékát tették ki. Mivel a táppénz a kereset meghatározott százaléka, a
magasabb jövedelmű háztartások átlagosan több táppénzhez jutnak, mint az ala-
acsony jövedelműek: 1989-ben a legfelső jövedelmi decilisbe tartozók négyszer annyi
táppénzben részesültek, mint a legalsó decilisbe tartozók.

A nagy táppénzes állományt és a magas táppénzkiadásokat csak részben magya-
rázza a népesség rossz egészségi állapota. Sok részleges információ ugyanis arra enged
következtetni, hogy a táppénzrendszerrel széles körben visszaélnék. Vannak munkál-
tatók, akik bérkifizetéseik összegét azáltal próbálják csökkenteni, hogy munkavállaló-
ikat betegszabadság igénybevételére ösztönzik. Vannak munkavállalók, akik a rejtett
gazdaságban kívánnak kiegészítő jövedelemhez jutni, és az ehhez szükséges
időt úgy teremtik elő, hogy betegállományba íratják magukat. És vannak orvosok,
akik hajlandók a munkaadók és munkavállalók igényének engedni, és az utóbbiakat
betegállományba venni. Ezért – a költségek növekedésének megállítására érdekében –
mindenképpen kívánatos a munkaadók, a munkavállalók és az orvosok körében
olyan ellenőrzőket létrehozni, amelyek visszaszorítják az indokolatlan betegállo-
mányba vételt.

8. javaslat. A táppénz állami költségvetésből való szubvencionálása hosszú távon
fokozatosan és teljesen megszüntetendő. Ahogy a gazdaság privatizációja előrehalad,
az állami szerep a táppénzfizetésben egyre inkább azoknak az időknél az emléke lesz,
amelyekben az állam volt az egyedüli munkaadó, és a visszaélések szenvedő alanya
is. A táppénz fizetésének (mely része a munkavállalók széles értelemben vett javadal-
mazásának) a munkaadó kötelességének kell lennie. Ebben az irányban tett átmeneti
lépésként tovább kellene növelni a munkaadók által fizetett betegszabadság időtarta-
mát 25 napra.

9. javaslat. Állami tulajdonú és költségvetési intézményeknek hasonlóképpen
vállalniuk kellene a saját költségvetésből és nem a Társadalombiztosítási Alapból
fizetett betegszabadság időtartamának előbbi mértékű növelését. Ez enyhítené a
Társadalombiztosítási Alapra nehezedő nyomást és a cégek vezetőit jobban sarkallná
a táppénzkifizetések ellenőrzésére. A Társadalombiztosítási Alapnak csak a hosszan
tartó betegségek és rokkantság esetén lenne szerepe. Kompenzálásként viszont két
százalékkal csökkenteni kellene a munkaadók béradóját.

10. javaslat. A fizetett betegszabadság időtartamát korlátozni kellene évi 35 napra (a beteg gyermek miatt kivett betegszabadságot beleértve), úgy, hogy a fel nem használt szabadság átvihető lenne a következő évre. Ez arra ösztönözné az embereket, hogy ne éljenek vissza a táppénzzel.

Munkanélküliségi segély

Annak az ideológiai tételnek alapján, hogy a szocialista gazdaságban nem fordulhat elő munkanélküliség, 1986-ig nem létezett munkanélküliségi segélyezési rendszer. A nyílt munkanélküliség ténylegesen minimális volt, mert a szocialista munkaerőpiacot a „szívás” állapota, az állandó munkaerőhiány jellemezte. Ennek a jelenségnek másik oldala az úgynevezett „kapun belüli munkanélküliség volt”. Ez azonban nem igényelt szociálpolitikai kezelést.

A magántulajdonon alapuló piacgazdaságra való áttérés és a gazdasági struktúra ezzel összefüggő szükségszerű átalakulása felszínre hozta a munkanélküliséget. Annak érdekében, hogy a váratlanul megjelenő munkanélküliség ne okozzon igen súlyos akut társadalmi feszültségeket, az utolsó szocialista kormányok meglehetősen bőkezű munkanélküliségi segélyrendszert hoztak létre.

A munkanélküliségi segélyt 1986-ban vezették be azon dolgozók számára, akiket nehéz pénzügyi helyzetben lévő vállalatoktól bocsátottak el. A munkanélküli korábbi jövedelmével arányban kapott segélyt először a vállalattól, azután a központi kormányzattól, majd végül a helyi államigazgatástól. 1989-ben a kormány átfogó munkanélküliségi segélyprogramot vezetett be, és módosította néhány juttatással és jogosultsággal kapcsolatos rendelkezését is. 1990 előtt a hivatalos munkanélküliségi ráta 1 százalék alatt volt, mely 1991-ben 8,5 százalékra, 1993 februárjára pedig 13 százalék körüli nagyságra emelkedett. Azóta, úgy tűnik, a munkanélküliségi ráta stabilizálódott, sőt, a regisztrált munkanélküliek száma csökkent is, bár kérdéses, hogy meddig folytatódik ez a trend. A munkanélküliség a leginkább a pályakezdőket, továbbá az alacsonyabb iskolai végzettségűeket és a munkaerőpiacon kevésbé konvertálható tudással rendelkezőket sújtja. Nagyon súlyosak a munkanélküliség regionális különbségei. Az északkeleti országrészben és egyes súlyosabban érintett régiókban, illetve kistérségekben a munkanélküliségi ráta az országos átlag többszöröse lehet. Hozzá kell tenni, hogy Spanyolországban, ahol a közelmúltban hasonló átmenet zajlott le, a munkanélküliségi ráta elérte a húsz százalékot is.

A munkanélküliség nem várt gyors növekedése súlyos kiadásokat okozott. Ezeknek mérsékelése érdekében a kormányzat egyrészt a munkanélküliségi járulékok kulcsát emelte, másrészt a juttatások feltételeit szigorította és összegüket fogta vissza.

A juttatásokat 1992-ben és 1993-ban csökkentették. A kormány 1992-ben a korábbi társadalombiztosítási hozzájárulási rátát is felemelte 6 százalékra, és ahogy a főbb problémákkal foglalkozó részben említettük, a járulékkulcsot 1993-ban kilenc százalékra emelték (hét százalékot a munkáltató, kettőt a munkavállaló fizetett). Ugyancsak 1993-ban életbe lépett változások eredményeképpen segély 12 hónapon keresztül adható: három hónapon keresztül a korábbi bér 75 százaléka (minimum 8600 forint, maximum 18 000 forint), majd a maradék kilenc hónapra az arány 60 százalékra csökken (minimum 8600 forint, maximum 15 000 forint). A segélyezés időtartamának lejártá után a munkanélküli szociális segélyre jogosult.

A munkanélküliség kiszűkülésének és a juttatások visszafogása ellenére a munkanélküliségi segélyezésre fordított összeg nagy megterhelést jelent. 1992-ben az összes foglalkoztatási célú kiadás (a Szolidaritási Alap és a Foglalkoztatási Alap összes kiadása) az államháztartási kiadások csaknem 5 százalékát, a GDP 3,1 százalékát tette ki.

A munkanélküliek segélyezése, családjaiknak az elnyomorodástól való megvédése nyilvánvalóan elsőrendű szociálpolitikai feladat. Ugyanakkor vannak olyan jelzé-

sek, hogy némely esetben (nem tudjuk, mennyire széleskörűen) a munkanélküliségi segélyben való részesülés visszatart az új munkahely vállalásától, máskor pedig visszaélésekre ad lehetőséget (munkanélküliségi segélyben részesülők a rejtett gazdaságban nem jelentéktelen keresethez jutnak). Ezeknek lehetőségét kívánatos lenne korlátozni. Ezen egymásnak is némileg ellentmondó követelmények között kell a munkanélküliségi segélyezési rendszer olyan reformját keresni, amely egyrészt megvédi a munkanélkülieket és családjukat az elnyomorodástól, másrészt nem tartja őket vissza az új munkavállalástól, harmadrészt csökkenti a visszaélés lehetőségét.

11. javaslat. Magyarországon az eddigi törekvésekkel összhangban folytatni kellene a segélyezési idő csökkentését, lehetőleg 6 hónapra, és ha szükséges, a segély felső határának további csökkentését. Ha gazdasági körülmények miatt különösen nagy a munkanélküliség, akkor az ilyen időszakokra a parlament megszavazhatná a segélyezési idő megfelelő meghosszabbítását, amelynek költségeit az általános állami bevételekből fedeznék. Hogy csökkentsék a strukturális munkanélküliséget, amelyen a rövid távú juttatások semmiképpen sem javítanak, a kormánynak olyan bértámogatási rendszert kellene kidolgoznia, amely ösztönözné a munkaadókat a munkanélküliek alkalmazására.

12. javaslat. Bár a gazdasági körülmények arra szorítják a kormányzatot, hogy újra emelje a béradót, nem szabad engedni ennek a nyomásnak. A növekvő szegénységet és munkanélküliséget a szociális célú kiadások átcsoportosításával, tehát megfelelőbb, igazságosabb elosztásával lehetne kezelni. A fő cél az általános kiadáscsökkenés lenne, amelyet egységesítéssel és az ügyvitel hatékonyabbá tételével lehetne elérni. Már most tervet kellene kidolgozni a béradókulcsok csökkentésére, arra az esetre, ha a gazdasági feltételek kedvezővé válnak, és a munkanélküliség nem nő tovább. Ha a magyar béradókat nem csökkentik, akkor a magyar gazdaság tartós versenyképesége az európai és a világgpiacon vágyálom marad csupán. A béradócsökkenésnek a béradóalap szélesítésével és az adóbehajtás szigorításával – mely biztosítja, hogy mind a munkaadó, mind a munkavállaló befizeti az adó ráeső részét – kell együtt járnia.

Szociális segélyezés

1980 előtt Magyarországon a szocialista rendszer hivatalos ideológiája tagadta a szegénység létét az országban, bár a Központi Statisztikai Hivatal számított (csak belső használatra) létminimumot 1968-ban, majd 1982-től évenként, jelenleg negyedévenként közlésezi a létminimum mértékét. A nyolcvanas évek közepétől kétféle szegénységi küszöböt határoztak meg, amelyeket a szegénység mértékének mérésére használtak országszerte. A létminimum az élelmiszerekre és egyéb alapvető cikkekre fordított kiadásokat foglalja magában. A társadalmi minimum esetében ezek kibővülnek néhány olyan – tömegigény részét képező – cikkel, amelyek nem feltétlenül szükségesek a létfenntartáshoz. Ily módon kiszámítható Magyarországon a szegények (létminimum alatt élők) és a „majdnem szegények” (társadalmi minimum alatt élők) száma. 1987-ben körülbelül egymillióan (a lakosság tíz százaléka) éltek a létminimum alatt, és tovább egymillióan a társadalmi minimum alatt. (1991 óta a társadalmi minimumot nem számítják ki.) Ha más nem is, de ezek az adatok jól mutatják, hogy Magyarországon a mindenkire kiterjedő szociális programok nem tudták megakadályozni emberek nagy tömegének elszegényedését. Bár 1989 és 1992 között a keresők egynegyedének nőtt a reáljövedelme, háromötödüké viszont csökkent. A szegénység számottevően terjedt. 1992 tavaszának végén 2–2,5 millió ember, az ország népességének közel egynegyede került a létminimum alá. A munkanélküliek 45 százaléka, a gyermekes családok egyharmada, a nyugdíjasok 17 százaléka élt a szegénységi küszöb alatt.

A szegénység hivatalos tagadása és az univerzális programokra való támaszkodás hegemóniája miatt a jövedelemvizsgálaton alapuló szociális segélyezés Magyarországon fejletlen, és nem megfelelő eredményességgel működik. A szegénység robbanás-szerű növekedése előtt ezek a programok a szegénységi küszöb alatt élők 10 százalékához jutottak el. A szociális segélyezés irányítása teljes mértékben a helyi államigazgatási szervek kezében volt, amelyek szociális dolgozói saját belátásuk szerint segélyezhettek a rendelkezésre álló pénzüsszegekből, a kérelmező rászorultságának megállapítása után. Dönthettek arról, hogy teljes összegű, részösszegű vagy kiegészítő segélyt adjanak, valamint arról, hogy mindent rendszeres vagy *ad hoc* (rendkívüli) segély formájában tegyék. Még a „teljes segélyek” is csak a létminimum 86 százalékát tették ki 1987-ben. A segélyezettek nagyrészt öreg, nyugdíj nélküli vagy minimális nyugdíjjal rendelkező emberek voltak. A helyi tanácsok ingyenkonyhákat, szociális otthonokat és napközi otthonokat nyitottak az öregek számára, valamint korlátozott mértékben otthoni egészségügyi és szociális gondoskodást is nyújtottak.

1990 óta a szociális segélyezésre fordított összegek nőttek. A segélyezés lebonyolítása a helyi önkormányzatok hatáskörébe tartozik. Az 1993. évi szociális törvény a munkanélküliségi segélyben már nem részesülő munkanélküliek számára bizonyos esetekben alanyi joggá tette a szociális segélyben való részesülést. A szociális segélyre jogosultság küszöbhatára alacsonyabb a létminimumnál, a nyugdíjminimummal egyezik meg. Ezen előrelépések ellenére nyilvánvaló, hogy sem a „nagy” jóléti rendszerek, sem az egyéni szociális segélyezés jelenlegi rendszere nem képes a népesség minden tagját a súlyos szegénységtől megvédeni. Ebben a rendkívül nehéz gazdasági és társadalmi helyzetben a rászorulókon való gyors és hatékony segítség érdekében, szükségesnek látszik az egyéni szociális segélyezés kiterjesztése.

13. javaslat. A családi támogatások és a munkanélküli-segélyezés igazságosabb elosztásával és bizonyos mértékű csökkentésével együtt a szociális védőháló, amely jövedelemvizsgálaton alapuló, helyi szinten folyósított segélyekből áll, ki kellene terjeszteni és országos szinten kellene koordinálni. Más szóval, ezeket a programokat helyi szinten kellene kivitelezni, de az irányelveknek és a segélyek összegének összhangban kell lenniük az országos érdekekkel és az ország gazdasági teherbíró képességével. A szociális segélyezésnek fel kellene ölelnie azt, amit gyakran „szociális nyugdíjnak” is neveznek, egyértelműen megkülönböztetve ezzel a táradalombiztosítást és a szociális segélyezést. Míg a segélyre való jogosultságot, a létminimumhoz szükséges jövedelemhez kell kötni, addig a segély összegét a létminimum százalékában kellene megadni, az állami költségvetés lehetőségeitől és a minimálbér szintjétől függően. A szociális segélynek nem szabad meghaladnia a mindenkori minimálbért. Szükség lenne a segélykérvényezés formájának országos egységesítésére. A kérvényen szereplő adatok valódiságát képzett, helyi szociális munkásoknak kellene ellenőrizni.

14. javaslat. Kezdetben a központi költségvetésből kellene átutalni a helyi önkormányzatoknak az ilyen célra fordítandó megemelt összeget, de ezeket a pénzalapokat nemcsak úgy kellene címkézni, ahogy az jelenleg történik. Törvényt kellene hozni, mely megkövetelné, hogy a helyi önkormányzatok a központi forrásokból szociális segélyezésre biztosított pénzalapokat csak és kizárólag a létminimum alatt élők anyagi támogatására használják fel, és ha nem használják fel őket teljes mértékben, a maradékot vissza kellene utalni. A helyi önkormányzatoknak saját költségvetésükből is hozzá kellene járulniuk a költségekhez, viszonylagos rászorultságuktól (szegénységi, munkanélküliségi helyzet) és a

többi önkormányzathoz viszonyított adóalapjuk nagyságától függően. Ez segítené a központi kormányzatot abban, hogy ne csak szegény emberek, hanem szegény régiók számára is tudjanak segítyeket irányítani.

15. javaslat. Nemzetközi szervezeteket is fel kellene kérni egy ilyen szociális védőháló finanszírozásának segítésére, mivel a juttatások jelenlegi szintje igen alacsony, s ezért értékük növekedésére és a juttatásban részesülők körének kiterjesztésére van szükség. Ilyen javaslatot már tettek Oroszországgal kapcsolatban, hogy megőrizték a társadalmi stabilitást a gazdasági átmenet nehéz időszakában. Lehet, hogy nemzetközi segítség nélkül a költségvetés elkötelezettségei miatt súlyosbodhatnak a makrogazdasági viszonyok és meghosszabbodhatnak az átmenet kínjai. Hosszú távon támogatandók az egykori és önkéntes szervezetek helyi önszegélyező, kölcsönös segélyezésen alapuló és jótékonyági egyesülések létrehozásában. Ezek kiegészítenék a kormányzat ilyen irányú erőfeszítéseit.

Természetbeni juttatások

Sok politikus és társadalomkutató szemében a magyar szociálpolitika csúcsteljesítménye az egész társadalomra kiterjedő természetbeni juttatások rendszere volt. Az állami költségvetés forrásaiból támogatták az egészségügyet, az oktatást, a lakásépítést, akárcsak a színházakat, hangversenyeket, könyvtárakat, sportlétesítményeket, üdülőket, munkahelyi étkeztetést, napközi otthonokat és még sok minden mást. Ez a tanulmány a támogatások három fő területét tekinti át: az egészségügyet, az oktatást és az állami bérlakás szektort.

Egészségügyi ellátás

Minden magyar állampolgár jogosult az ingyenes egészségügyi ellátásra. Noha az 1990–1994 közötti kormány reformprogramja az ellátásra való általános jog helyébe a biztosításhoz való jogot helyezte, a koncepcióváltást még nem indokolták meg és dolgozták ki teljesen, a gyakorlati megvalósításról nem is beszélve. Az egészségügyi ellátás felügyelője és finanszírozója az Egészségbiztosítási Alap. A finanszírozási forrás különbözősége ellenére a rendszer működése nem különbözik az olyan egészségügyi rendszerektől, amelyeket a központi költségvetésen keresztül az általános adójövedelmekből finanszíroznak. Az ellátást olyan kórházak és egyéb intézmények nyújtják, amelyeket állami testületek irányítanak. A legtöbb orvos és más egészségügyi dolgozó is annak az intézménynek a fizetett dolgozója, melyben dolgozik.

Magyarország igen előkelő helyet foglal el az egészségügyi ellátás területén, ha számszerűsíthető tényezőket nézzük. Egy betegre több orvos (bár kevesebb ápoló), több kórházi ágy jut, mint az OECD-átlag. Mindezek ellenére az egészségügyi ellátás nagyon alacsony határfokkal működik. Az orvosok és a többi egészségügyben dolgozó fizetése alacsony más szakmához viszonyítva, és a gépi berendezések és a felszerelések is rossz állapotban vannak.

Az összes kimutatott egészségügyi kiadás, amely csak az állami kiadásokat tartalmazta, emelkedett (1980-ban a GDP 4,0 százaléka, 1992-ben 5,4 százaléka), de lényegesen elmaradt az OECD-országokban kimutatott hasonló arányoktól. (Meg kell jegyezni, hogy van olyan vélemény, miszerint ha a lakosság egészségügyi kiadásait, amelyek nagyrészt hálapénzek és ezért kimutatathatlanok, beszámítanánk, akkor az így számított összes egészségügyi kiadás nem maradna el az OECD-országok átlagától.)

A minden magyar állampolgárra kiterjedő – és elvben ingyenes – egészségügyi ellátás ellenére a halandóság az 1960-as évek közepe óta romlik. A romlás a férfiak

esetében nagyobb fokú, és minden 20 éven felüli korcsoportra kiterjed, a nőknél a születéskor várható átlagos élettartam többé-kevésbé stagnált, de a 30-59 éves korban náluk is romlás mutatkozott. Noha ezeknek a trendeknek több oka van, az életviteltől kezdve a gazdasági körülményekig, egyértelmű, hogy az egészségügyi rendszer képtelen volt szembenézni az előidéző okokkal és eredményesen küzdeni ellenük.

Mivel az egészségügyi ellátás az állam „feladata”, sőt monopóliuma volt, a rendszerváltást megelőző negyven évben a magánpraxis alig létezett, s versenyhelyzet sem alakult ki. Még azoknak az orvosoknak is, akiknek volt magánrendelésük, főállásban az állami egészségügyi rendszerben kellett dolgozniuk. Az olyan szervezetek teljes hiánya, melyek a fogyasztókat képviselik, vagy amelyek megelőző intézkedéseket és helyes életmódot propagálnak, vagy melyek egyféle betegségben szenvedők támogatására szerveződnek, hogy segítsenek a betegeknek betegségük hatásaival megbirkózni, ahhoz vezetett, hogy az állampolgárok teljes mértékben a hivatalos egészségügyi ellátási rendszertől függtek, és kevés befolyásuk volt az egészségpolitikára.

Az állami monopólium torzulásokat okozott az erőforrások allokációjában. A központosított döntéshozás és az újreosztásból részesülők körének kérdése mindig feszültséget keltett, és heves vitákat robbantott ki. Az anyagi források szétosztásával kapcsolatos döntések elsősorban nem ésszerű gazdasági vagy egészségügyi szempontú megfontolásokra épültek, hanem befolyásos orvosokból, főleg belgyógyászokból álló, önértékű orvoscsoportok által irányított önkényes döntésektől függtek. Az így létrejött rendszernek a következő fő jellemzői vannak: kórházközpontú, Budapest központú, és egyenlőtlen helyzetet teremt az orvosi szakma különböző szakterületei között. Budapesten a 10 000 főre jutó orvosok száma 53,7, míg az ország más területein ez a szám feleakkora sincs. Bár Budapesten az ország lakosságának csak húsz százaléka lakik, a város kórházi ágyakból harminc százalékkal részesedik. Az egyéb torzulások közé tartozik az általános orvosoknak a betegek számához viszonyított növekvő aránya, a szakrendelések növekvő igénybevétele, és a kórházi orvosok számának aránytalanul nagy növekedése. Az alapellátás és a járóbeteg-szakellátás viszonylag lassú növekedése a fekvőbeteg-ellátás és a kórházi személyzet növekedéséhez képest különösen érthetetlennek tűnik annak fényében, hogy ez alatt az idő alatt a fejlett országok komoly erőfeszítéseket tettek az egészségügyi kiadások lefaragására, az alapellátás fejlesztésével és a kórházi ágyak számának csökkentésével. Más szóval: Magyarországon az ellátás legdrágább szintjét fejlesztették a leggyorsabban.

Bár a körzeti orvosok száma 1965 és 1990 között kb. 30 százalékkal emelkedett, szolgáltatásaik kihasználtsága nem nőtt. A körzeti orvosok nem dicsekedhetnek nagy presztízzsel, és nem tudták igazán jól betölteni „szűrő” feladatukat. Az alapellátást nyújtó orvosok szakmai ismerete és gyakorlata klinikai szituációkban meglehetősen gyenge, diagnosztikai berendezéseik és egyéb felszerelésük minősége sok kívánnivalót hagy maga után. Ezért a betegek, ha tehették, megpróbálták kikerülni az alapellátás szintjét (a „szűrőt”), és egyenesen a szakorvosokhoz és a kórházakba mentek. A betegeket semmi sem ösztönözte az egészségügyi szolgáltatások takarékosabb felhasználására.

Az európai országokhoz és a hatékonysági normákhoz viszonyítva Magyarországon az egy kórházra jutó orvosok, illetve kórházi ágyak száma nagyon magas. Ha a pénzforrásokból túl sokat fordítanak bérekre és kórházi ágyak fenntartására, akkor nem kétséges, hogy kevesebb marad új berendezések vásárlására és egyéb fejlesztésekre. Még a kórtermek között is vannak ellátottságbeli egyenlőtlenségek és kihasználtsági különbségek a szubjektív pénzforrás-allokációból következőképpen. A szülészetek és gyermekgyógyászatok évek óta alacsony kihasználtságúak, de nem csökkentik a kórházi ágyaik számát. Másfelől viszont várakozási listán vannak az ágyakért az ortopédián, a reumaosztályokon, az onkológián és geriátrián. Összességében tehát pazarlás és hiány egymás mellett vannak jelen.

Az állami egészségügyi intézményekben az ösztönzők sok szempontból nem a

kiadások csökkenése, a rendelkezésre álló erőforrások hatékony felhasználása irányában hatottak. Magyarországon a kórházakban töltött napok száma Európában a legmagasabbak közé tartozik, körülbelül kétszer annyi, mint az Egyesült Államokban. A kórházak érdekeltek abban, hogy az ágykihasználtság magas legyen, ha költségvetésük összegének megállapítása részben ettől a mutatótól függ. A magas ágykihasználtság elérésének legegyszerűbb módja az, hogy az orvosok betegek egy részét a szükségesnél hosszabb ideig tartják bent. Ez előnyösebb, mint a betegek gyors cserélése, mert minden egyes új beteg új költséget jelent (diagnosztikai tesztek, vizsgálatok stb.). Hogy egy beteget mikor bocsátanak haza, ez teljesen az orvostól függ. Ezért például a hetvenes évek közepén, amikor Budapesten a szülések száma meghaladta a 30 000-et, átlagban 5-6 napig tartották az anyákat a szülészeten. A nyolcvanas évek elején, amikor a szülések száma 20 000 körül mozgott, viszont már átlagban 14 napig (*Andorka szerzőtársai* [1988]). Úgy tűnik, ennek semmiféle szakmai oka nem volt, és a kórházban töltött idő alakulása pontosan ellentéte volt a Nyugat-Európában tapasztalhatónak. Az ágykihasználtság növelése nem pusztán csak a költségvetésből való nagyobb részesedés esélyét növelte, hanem – ágyhiány benyomását keltve – az ágyak értékét is a betegek szemében, akik persze emiatt gyakrabban fejezték ki hálájukat nem hivatalos formában („hálapénz”). Ez utóbbi a rendszer szerves részévé vált. Így, az állam által létrehozott monopolizált, „ingyenes és egyenlő” egészségügyi ellátás sem egyenlőnek nem bizonyult az ellátás hozzáférhetőségét és minőségét tekintve, sem ingyenesnek. A betegeknek emellett mind a saját kezelést érintő kérdésekbe, mind a „játékszabályok” meghatározásába kevés beleszólásuk volt.

A központi irányításból fakadó kudarcok kényszerítő erővel hatottak a piaci mechanizmusok bevezetésére. Annak ellenére, hogy az egészségügyi ellátás elvben ingyenes, a betegek paraszolvenciát fizetnek azoknak az orvosoknak és egészségügyi dolgozóknak, akik kezelik, illetve ellátják őket. Ez nem kötelező, de mindenki úgy véli, hogy ha nem fizet, az ellátás alacsonyabb színvonalú lesz. Bár lehetetlen biztosan meghatározni, egyes becslések az egészségügyben a hálapénzek teljes összegét az egészségügyi célú közkiadások 25 százalékára becsülték. És mivel ezek a fizetések az „asztal alatt” történnek, ha elvben van is adókötelezettség, a hálapénzt élvezők gyakorlatilag kikerülik az adórendszerből. Nem hivatalos felmérések szerint a paraszolvenciák összege sok esetben igen nagy.

Más szóval, a rendszer elméletben más szabályok szerint működik, mint a gyakorlatban, s ezt senki sem tudja megmagyarázni. A betegek hátrányban vannak, mert senki sem tudja igazán, hogy milyen körülmények között, mennyit és kinek (ha egy betegséget több orvos és egészségügyi alkalmazott lát el) illik fizetni. Ezért gyakran túl sokat adnak és nemegyszer nem annak, akitől az ellátás minősége leginkább függ. Mivel az alacsony jövedelműek és iskolázottságúak kevesebb információval rendelkeznek ezen a területen, ők ezért sokszor többet fizetnek ugyanazért az ellátásért, kezelésért, mint mások. Az orvosok is hátrányosnak tartják ezt a rendszert, mert nagy jövedelemkülönbségeket okoz a különböző szakterületen dolgozók között. A szülések – a páciensek gyors cserélődése és gyors, általában látványosan eredményes ellátása miatt – többet keresnek, mint például a pszichiáterek vagy alkohológusok, akiknek a páciensei gyakran elszegényedettek, és a kezelés pedig hosszú ideig tart. Általános orvosok, körzeti orvosok, kórházi orvosok gyakran részesülnek különféle összegű hálapénzekben, míg a betegségmegelőzésben és a járóbeteg-ellátásban részt vevő orvosok legtöbbször nem kapnak hálapénzt. Tehát léteznek piaci elemek az egészségügyi ellátásban, de torz formában. A páciensek azért is kiszolgáltatottak, mert nem tudnak tájékoztatást kapni kezelésükről, annak eredményességéről vagy esetleg veszélyeiről (általában és konkrétan különféle intézményekben), s így megfontolt választásra sem képesek a különféle gyógymódok és kezelések között.

A kormány 1991-ben elfogadott egészségügyireform-programja fokozatosan meg kívánja változtatni a jelenlegi rendszert. Új, „szabályozott piaci viszonyokat” tervez megvalósítani. A betegek a lakóhelytől függetlenül szabadon választhatnak az

alapellátásban részt vevő orvosok között, majd az orvossal való konzultáció alapján az intézmények – a mind a járóbetegeket ellátó szakrendelők, mind a kórházak – között. Az alapellátást nyújtó házi orvosok jövedelme a páciensek számától és olyan pénzügyi ösztönzőktől fog függni, amelyek a betegségmegelőzés és a végleges meggyógyítás fontosságát helyezik előtérbe. A kórházak támogatása teljesítményfüggő lesz. Az alapelv mindebben az orvosok és kórházak közötti verseny elősegítése.

A másik jelentős változás, hogy a program feladja az „ingyenes és egyenlő” ellátás koncepcióját. Az ellátás biztosítási elven alapul, de az alapbiztosítás majdnem minden állampolgárnak alanyi jogon jár. Azok a szegények, akik nincsenek biztosítva, a helyi önkormányzaton keresztül kapnak jogot az ingyenes alapellátásra. Így csak nem biztosított nem szegény személyek maradhatnak ki az ingyenes alapellátásból.

A program nem foglalkozik a hálapénzek rendszerének megszüntetésével, csupán elismeri létüket, és megjegyzi, hogy a megszüntetésükre irányuló szabályozási kísérletek rövid távon valószínűleg eredménytelenek lennének.

Jelenleg még nem lehet látni, hogy a program mennyire valósul meg, és milyen eredményekkel fog járni. Az egészségügyi ellátás tele van feszültségekkel és érdekellentétekkel a betegek, az orvosok és a finanszírozó szervek között, s ezek akadályozhatják a megvalósítást és eltorzíthatják a tényleges eredményeket.

16. javaslat. Kormánytámogatást és valós elismerést kellene adni az újonnan létrejött fogyasztói érdekképviseleti szervezeteknek. Szabályozó tevékenységgel a kormánynak arra kellene bátorítani a magánpraxist folytatókat, hogy egyenlő feltételek mellett vesenezzenek az állam által finanszírozott intézményekkel a nemzeti biztosításból finanszírozott költség-visszatérítésekért és támogatásokért. Ez nem egyszerűen a javadalmozással kapcsolatos egyenlő elbírálás kérdése, amely már megvalósult, hanem jóval inkább az általános (rezi és egyéb) költségek, illetve annak a kérdése, hogy ezeket a költségeket miként kell a magánpraxist folytató orvosoknak is vállalniuk.

17. javaslat. A kórházi ágyak számát költségmegtakarítás céljából csökkenteni kellene. Nemcsak fölös ágykapacitás van, hanem sok ágyat nem rendeltetésének megfelelően használnak (ahelyett, hogy azoknak például öregotthonokban adnának helyet). A kórházfinanszírozás átcsoportosításával öregotthonokat lehetne kialakítani megfelelőbb ellátást nyújtva az önellátásra képtelen öregeknek.

18. javaslat. A közegészségügyi oktató programokat – különösen a tanácsadásal, az „öngyógyítással” és az egészséges életmóddal foglalkozókat – ki kellene bővíteni. Egy laikusokból is álló bizottságot kellene kinevezni, amely azt vizsgálná meg, hogy miként tudná az állami egészségügy az alternatív gyógymódokat felhasználni.

19. javaslat. A hálapénzrendszer ellen nyíltan fel kellene venni a harcot a térítési díjak bevezetésével az orvosi ellátás minden területén, még a nemzeti betegbiztosítási rendszer keretei között is. Elfogadható mértékű térítési díjat kellene szedni minden egyes esetben, ha a beteg felkeresi az orvost, s ezt nyilvánosan kellene fizetni, illetve elkönyvelni. A térítési díjából befolyó összeg nagy hányadát az egészségügyi dolgozók bérkiegészítésére lehetne fordítani. A megmaradó összeget a szegények és krónikus betegségben szenvedők térítésdíj-kuponjainak finanszírozására lehetne felhasználni. Az ezzel kapcsolatos ügyintézés egy kiterjedt szociális segélyezési program feladata lenne. Az ezen felüli fizetést, tehát a hálapénzt illegálissá kell nyilvánítani. A térítési díj növelné az orvosok fizetését, és a beteg is úgy érezhetné, hogy megfelelő összegű „hálapénzt” fizetett – mindenki által elfogadott szabályok között. Az ilyen orvosi jövedelem nem kerülné ki az adórendszert, továbbá elriasztaná az embereket az egészségügyi rendszer túlzott igénybevételeitől.

20. javaslat. Kórházaknak és más egészségügyi intézményeknek működésük gazdaságosabbá tételére ajánlatos lenne tanácsadó testületeket felállítani egészségügygel foglalkozó gazdasági szakemberek, munkaadók, páciensek és más, nem egészségügyben dolgozók részvételével.

Oktatás

Magyarországon az oktatást az óvodától az egyetemi szintig az állam finanszírozza. Az alap- és középfokú iskolák túlnyomó többsége a helyi és megyei önkormányzatok tulajdonában vannak. Ezek az állami költségvetésből fejkvóták (a tanulók száma) szerinti támogatásban részesülnek. A támogatás összege iskola- és osztálytípusonként erősen különbözik (6. táblázat). Az utolsó években az állami költségvetésből az

6. táblázat

Az önkormányzatnak adott központi támogatás egy beiskolázott tanuló után (ezer forint)

Oktatási intézmény típusa	Támogatások összege		
	1991	1992	1993
1. Óvodák	15	19	27,5
2. Nemzetiségi óvodák	5	5	5,5
3. 8 osztályos általános iskola	30	36	41,0
4. Alapfokú képzőművészeti, zenei oktatás	19	21	25,1
5. Mozgássérültek nyolcosztályos általános iskolái	56	65	70,7
6. Gimnáziumok	44	51	62,5
7. Szakközépiskolák	54	63	66,0
8. Spaciális szakmai osztályok	54	63	62,5
9. Szakmunkásképző iskolák (elméleti)	33	39	42,1
10. Szakmunkásképző iskolák (gyakorlati)	36	37	40,6
11. Nemzetiségi általános iskolák	14	15	16,5
12. Bentlakásos iskolák	53	62	66,0

Forrás: Halász Gábor számításai az állami költségvetés alapján.

önkormányzatoknak nyújtott támogatás nem volt elég az összes oktatási költségek fedezésére, ezért az önkormányzatok – iskolatípusonként és önkormányzatonként eltérő mértékben – hozzájárultak az oktatási kiadásokhoz. Az önkormányzatoknak viszont bizonyos önállóságuk van az iskolai oktatás megszervezésében, programjának kialakításában.

A felsőfokú oktatás finanszírozása közvetlenül az állami költségvetésből, a Művelődési és Köznevelési Minisztériumon keresztül történik. A finanszírozás módja jelenleg az előző évi költségvetés alapulvétele és annak növelése az inflációnak és különleges feladatok megvalósításának figyelembevételével. Ennek következménye, hogy a felsőoktatás finanszírozása – más okok miatt, de az alap- és középfokú oktatás finanszírozásához hasonlóan – meglehetősen áttekinthetetlen. Ezért a felsőfokú oktatási intézmények nincsenek rákényszerítve a hatékony gazdálkodásra, ugyanakkor állandó erőforráshiánnyal küzdenek.

Ennek következtében nem egyszerű az oktatási kiadások összegét felmérni. Ez az összeg 1991-ben az összes államháztartási kiadás 10,8 százalékára, a GDP 6,4 százalékára volt tehető. Az összeg az utóbbi években nőtt azzal összefüggésben, hogy már az 1990 előtti utolsó szocialista kormány és még inkább a rendszerváltozás utáni kormány célul tűzte ki a beiskolázás növelését. Mivel ezek az arányok ma is alacsony-

nyak, tehát további növelésük kívánatos, az oktatási kiadások növekedésére lehet számítani.

Az oktatási rendszer egészére jellemzőek a viszonylag alacsony beiskolázási arányok. Az alapfokú oktatás a közelmúltig nyolcéves maradt. Nem lehet még látni, hogy az alapfokú oktatás tízéves időtartamúra emelése mit fog jelenteni a gyakorlatban.

Az általános iskolát a fiatal korosztályok körülbelül öt százaléka nem végzi el. Az általános iskola nyolcadik évének befejezése után a sikeresen végzett tanulóknak 93-94 százaléka valamilyen középfokú iskolában tanul tovább. Noha ezek az arányszámok magasak, nem elhanyagolható az általános iskola befejezéséig el nem jutó körülbelül öt százaléknak és az ezután tovább nem tanuló hat-hét százaléknak a helyzete, mert mindössze nyolcosztályos vagy annál alacsonyabb végzettséggel nehéz a későbbiekben megfelelő munkahelyet találni. Ebben a kategóriában a legmagasabb a munkanélküliség. A 14-15 éves korban jelentkező akut problémát fokozza, hogy a munkavállalás alsó korhatára a 16 éves életkor, tehát az általános iskola befejezése után a tovább nem tanulók egy-két évig nem helyezkedhetnek el kereső munkahelyen.

Az általános iskola befejezése után 1990-ben a továbbtanulóknak körülbelül felét a szakmunkástanuló iskolákba, másik felét a szakközépiskolákba és gimnáziumokba vették fel. Azóta a szakmunkástanuló iskolákban továbbtanulók aránya csökkent, a szakközépiskolákban és gimnáziumokban tovább tanulóké nőtt. Ez jelzi a szakmunkásképzés jelenlegi formájának válságát: az elsajátított szakmák egy részével egyre nehezebb a munkaerőpiacon munkahelyet találni. Ebből következően egyre kevesebben jelentkeznek ilyen iskolákba, és egyre többen morzsolódnak onnan le. Szükségnek látszik ezért a szakmunkásképzés újragondolása és a képzés alapvető megváltoztatása. A tendencia a négyéves középiskolai képzés egyre általánosabbá válása irányába mutat, de ettől jelenleg még távol állunk.

A felsőfokú beiskolázási arányok Magyarországon a legalacsonyabbak közé tartoznak a fejlett országok között. Míg Magyarországon a felsőfokú hallgatók és a 20-24 éves népesség hányadosa a nyolcvanas évek végén 15 százalék körül (a nappali hallgatóké 11-12 százalék körül) volt, a fejlett országok nagy többségében ez a hányados 20 százalék, sok országban 30 fölött helyezkedik el. 1990 óta a kormánypolitikának megfelelően az egyetemekre és főiskolákra felvett hallgatók száma nőtt, mivel azonban 1993 után nagyobb létszámú korosztályok lépnek a felsőfokú tanulás szokásos életkorába, a beiskolázási arányok csak viszonylag mérsékelten emelkedtek. *Semjén András* [1993] ökonometriai kutatásai kimutatták, hogy ha Magyarország növelni kívánja kivitelét és bővíteni kívánja a szolgálati szektort, akkor a felsőfokú végzettségűek jelenlegi alacsony számaránya erős visszahúzó erőt jelent. Ezért a felsőfokon beiskolázottak arányát a közeljövőben erősen – a következő években másfélszeresre – növelni kellene. Ennek azonban előfeltétele a felsőfokú tanintézetek pénzforrásainak növekedése.

A jelenlegi oktatási rendszer lényeges problémája az átjárhatóság hiánya, illetve igen szűk lehetőségei. A szakmunkástanuló iskola lényegében vakvágány, az ezt elvégzettek nem tanulhatnak tovább felsőfokon. A szakközépiskolák is csak a szakterületükkel megegyező egyetemen vagy főiskolán történő továbbtanulást teszik könnyen lehetővé. Ezért a felsőfokú továbbtanulás elsősorban a gimnáziumot végzők számára áll nyitva. Ez azt jelenti, hogy 14 éves életkorban, amikor eldől, hogy a tanuló milyen típusú középiskolában tanul tovább, jórészt eldől a felsőfokú továbbtanulás lehetősége és részben iránya, ezen keresztül pedig a teljes későbbi foglalkozási életútja is.

Az oktatási rendszer tehát egyrészt bővítést, másrészt lényeges strukturális változásokat igényel.

21. *javaslat.* A Művelődési és Közoktatási Minisztériumnak egy kiadásellenőrző rendszert kellene létrehoznia, melynek nemcsak arról lenne tudomása, hogy mekkora összeget különítettek el oktatási célokra a költségvetésben, hanem azt is ellenőrizné, hogy ebből az összegből ténylegesen mennyit fordítanak az oktatásra a helyi önkormányzatok. A Pénzügyminisztérium rendelkezik az adatok egy részével (de nem az összes szükséges információval), azonban nem használják fel őket az oktatási rendszer tervezéséhez. Hogy az iskolákat és a helyi hatóságokat pontos adatközlésre ösztönözzék, az információs rendszert úgy kell felépíteni, hogy az helyi szinten is értékes információkat nyújtson.

22. *javaslat.* A kormányzatnak újból meg kell erősítenie az iskolák rugalmasságára és a helyi autonómia tiszteletben tartására tett ígéretét. A Művelődési és Közoktatási Minisztérium feladata nem az oktatási rendszer alsó szintű, részletkérdéseinek a megoldása, hanem – ha a feladatkörök nem tisztázottak, akkor – a megyék és a települések közötti közvetítés. Emellett fontos feladat a szakmai útmutatás és támogatás nyújtása az iskolák és települések számára, hogy képesek legyenek az oktatási színvonal javítására. Biztosítani kellene a jogot a helyi önkormányzatok számára, hogy (elfogadható határokon belül) maguk állapíthassák meg a tanárok fizetését és azt, hogy az egyes iskolákat hogyan ösztönzik – szakmai képzés és munkahelyteremtés céljából – a partnerkapcsolatok kialakítására a munkaadókkal.

23. *javaslat.* Az oktatás mindenki számára való nyitottsága nagyon fontos, és az iskola átszervezéseknek nem szabad szakirányok vagy foglalkozások szerinti korai előszelekczióhoz vezetnie.

24. *javaslat.* Politikai népszerűtlensége ellenére a felsőoktatásban sürgősen be kellene vezetni a tandíjat, amelynek összege kezdetben alacsony lenne, később viszont fokozatosan emelkedne. Hagyni kellene, hogy a jelenlegi – minden hallgatóra közel egyenlően kiterjedő – hallgatói megélhetési támogatások az inflációval értéküket veszítsék, és végül meg kellene szüntetni őket. A támogatás újabb típusait már csak családi jövedelem alapján állapítanák meg. Más szóval, a tandíjakat és a hallgatói segélyeket az esélyegyenlőség megvalósítása eszközeként kellene tekinteni, amely a szűkös anyagi források legrászorultabbak javára való újraelosztásával biztosítja, hogy a felsőoktatás mindenki számára elérhető legyen. A fogyasztóknak (azaz a hallgatóknak) nagyobb szerepet kellene biztosítani a felsőoktatás átszervezésében azért, hogy engedélyeznék nekik több felsőoktatási intézménybe vagy egy intézményen belül több karra jelentkezést. Ily módon versenyhelyzet alakulna ki az egyetemek, főiskolák között, és a piac döntené el, hogy mely karok, illetve egyetemek, főiskolák fejlődjenek, és melyeket kellene visszafejleszteni. (Az állami támogatást a felvett hallgatók számától kellene függővé tenni.) Mivel az oktatáspolitikai kidolgozói nem választhatnak köztük, ezért kezdetben kísérleti jelleggel többféle tandíjhitelt kellene nyújtani a hallgatók számára (különböző kamat- és visszafizetési feltételekkel), és a piacra kellene bízni annak eldöntését, hogy melyik hiteltípus iránt lesz a legnagyobb kereslet.

25. *javaslat.* A kormányának összhangba kellene hoznia a foglalkoztatás- és oktatáspolitikát a Művelődési és Közoktatási és a Munkaügyi Minisztérium közötti munkakapcsolat kialakításával. Ennek az lenne a célja, hogy közösen megreformálják a szakoktatás rendszerét és tananyagát – a megerősödő piacgazdaság követelményeinek megfelelően. Emellett bővítsék mind a részidős felsőoktatást, mind az átképzés lehetőségeit középiskolai szinten és munkahelyeken, akár csak a felsőoktatási intézmények speciális tanfolyamain. A feladat nem a tervezés központosítása vagy hosszú távú irányelvek lefektetése lenne – hiszen a kormányzat ritkán tudja megjósolni a jövőben felmerülő igényeket –, hanem a szociológiai adatokon és a munkaerőigények

ökonometriai prognózisán alapuló lehető legfrissebb információk gyűjtése és közzététele. Ez lehetőséget adna, hogy megalapozottan, információk birtokában lehessen dönteni egyik vagy másik tanulási lehetőség mellett. (Ez lehetne a záloga annak, hogy a mai kor igényeinek már nem megfelelő egykori szocialista foglalkoztatáspolitikai költséges öröksége természetes módon számolódjék fel.)

Lakásprogramok

A szocialista korszakban a lakáspolitikát különösképpen ellentmondásokkal teli volt Magyarországon. A bérházakat – közöttük a két-három lakásos bérházakat is – államosították. A lakásállomány nagy része – a falusi és a városok külső kerületeiben lévő családi házak – magántulajdonban maradtak. 1970-ben a lakásállománynak mindössze 27 százaléka volt állami tulajdonban.

Az állami bérlakásokban a lakbért igen alacsony színvonalon tartották, a bérlakást így mintegy – legalább részben – természetbeni társadalmi juttatásként kezelték. A hatvanas évek végén olyan javaslat is elhangzott, hogy a szocialista társadalomban a lakást – az egészségügyi ellátáshoz és az oktatáshoz hasonlóan – ingyen kellene az állampolgároknak juttatni. Az alacsony lakbérszínvonal egyik következménye az volt, hogy a lakbérbevételek messze elmaradtak a lakások karbantartásához szükséges összegtől. Ezért a bérlakásokat kezelő állami vállalatok a karbantartást nagyrészt elmulasztották.

Az alacsony lakbérszint másik közvetett következménye az volt, hogy a bérházak építése az állami erőforrásokból messze elmaradt a lakossági szükségletektől. A hatvanas évekre igen súlyos akut lakáshiány alakult ki. A lakáshiány megszüntetése érdekében indított 15 éves lakásépítési program keretében 1971-től 1985-ig több mint 1,2 millió új lakás épült fel, azonban az eredeti tervektől eltérően nagyobb részben magánereőből és csak kisebb részben állami erőforrásokból.

Annak érdekében, hogy a lakásépítési program az állami bérlakásépítésnek a tervektől való elmaradása ellenére teljesüljön, a kormányzat idővel egyre inkább ösztönözte a magánereőből történő lakásépítést. Ezek a magánereőből épült lakások nagyrészt családi házak voltak, kisebb részben lakásszövetkezetek több-lakásos lakóépületei vagy olyan többlakásos házak, ahol az egyes lakások „öröklakás” jellegűen a lakók tulajdonába kerültek.

A magánereőből történő lakásépítés ösztönzése érdekében az OTP lakásépítési hiteletet adott. A hitelek feltételei többször változtak, de a kamatfeltételek általában igen kedvezők voltak. Több másfajta támogatás is a magánereőből építkezők rendelkezésére állt, így a meglévő (később az előre vállalt) gyermek fejében járó vissza nem fizetendő többlet hitel. A lakásépítés mégis jóval költsége-sebb volt, mint a bérlakás. A hatvanas és a hetvenes években az állami bérlakásban lakók és a saját magántulajdonú lakásukban lakók között határozott társadalmi különbség volt: az alacsony lakbérű bérlakásokban általában a jobbmódú rétegek tagjai éltek, viszont a szegényebb rétegek tagjai építettek maguknak családi házat. Így a piaci árnál jóval alacsonyabb szinten tartott lakberek az állami bérlakásokban a jobbmódú rétegeknek nyújtott rejtett természetbeni juttatásnak tekinthetők.

A nyolcvanas évek második felére a lakáshelyzet több tényező miatt újból kritikussá vált. A gazdasági stagnálás következtében először az állami lakásépítés esett erősen vissza, majd kisebb mértékben a magánereőből történő lakásépítés is. Az állami lakások karbantartási problémái, az ehhez szükséges anyagi fedezetnek a hiánya akuttá vált. A gyorsuló infláció következtében pedig az OTP számára váltak igen komoly veszteségforrássá a fix kamatú, hosszú lejáratú lakásépítési hitelek.

A kormányzat már 1990 előtt megkísérelte az említett problémákat kezelni. 1989-ben 100 százalékos lakbéremelésről szóló törvényjavaslatot terjesztett a parlament elé, az utóbbi azonban elutasította azt, s végül 35 százalékos lakbéremelésre került sor. Ez azonban korántsem volt elég a bérlakásszektor önfinanszírozásához. A lakbérek emelkedése a következő években is elmaradt az infláció üteme mögött.

Megkezdték az állami tulajdonban lévő bérlakások privatizációját, eladását a bérlőknek. Az eladási ár azonban csak töredéke volt a tényleges értéknek. 1991-ben például 54 023 lakást adtak el. Becslések szerint értékük 62,1 milliárd forint volt, de eladási áruk csak 14,5 milliárd forint. Ennél is nagyobb nyereséget értek el a vevők – akik nagyjából a jobb módú rétegekhez tartoztak – a telekárakon, így igen nagy állami szubvencióhoz jutottak.

A lakásprivatizáció a helyi önkormányzatok hatáskörébe került, amelyek egyben az állami lakásállomány tulajdonosaivá is váltak. Az egyes helyi önkormányzatok – még Budapesten belül is az egyes kerületi önkormányzatok – eltérő lakásprivatizációs politikát folytatnak.

Több kísérlet történt a régebbi lakáskölcsönök fix kamataiból az OTP-re és azon keresztül (mivel annak veszteségét az állami költségvetés vállalta át) az állami költségvetésre háruló veszteségek mérséklésére. A régi kölcsönökre tervezett adó kivetését 1989-ben az Alkotmánybíróság törvénytelennek ítélte. Ezt követően a kormányzat két lehetőséget kínált a régi lakáskölcsönök birtokosainak: vagy visszafizetik a kölcsönök felét és a maradékot elengedi, vagy az egész kölcsönre akkor 15 százalékos piaci kamatlábat vet ki. A kölcsönök birtokosainak 78 százaléka az előbbi lehetőséget választotta. Mivel elsősorban a jobbmódú rétegeknek volt annyi pénztartalékuk, hogy a kölcsön felét visszafizessék, a kölcsön másik felének elengedése is elsősorban a jobbmódúaknak adott kedvezmény volt.

Az 1989. évi lakásokról szóló kormányhatározat egy új finanszírozási rendszert is létrehozott – kétfajta támogatással. Az első egy törlesztési támogatás, mivel kevés lakásépítő család képes visszafizetni az építési kölcsönt piaci kamatláb mellett. A támogatás évenként eltérő hitel-visszafizetési kötelezettséget határoz meg. A második egyszerű szociálpolitikai támogatás az eltartottak (gyermek és más eltartottak) száma alapján. A családi házak esetében 1990-ben átlagosan a szociálpolitikai támogatás fedezte a költségek 18 százalékát, a támogatott kölcsön a 25 százalékát, más források 6 százalékot, az építetőknek kellett a kiadások 51 százalékát előteremtenie. Ez azt jelenti, hogy a lakásépítés igen nagy azonnali anyagi terhet jelent.

A leírt helyzet következtében 1. a lakásépítés igen alacsony szintre esett vissza, az épülő lakások nagy része családi és társasház, az adott lakbérszabályozás mellett magántulajdonú bérházat építeni nem gazdaságos, 2. a megmaradó állami lakásállomány rohamosan romlik, 3. az alacsony lakbér nem ösztönöz a bérlakások szektorában mobilitásra, azok is megmaradnak nagyobb lakásokban, akiknek arra demográfiai okok miatt (a gyermekek elköltözése stb.) már nincs szükségük.

A lakásszektor jelenlegi helyzete egyértelműen a szegényebb rétegeket sújtja, azokon belül is elsősorban a családalapítókat és a kisgyermekes családokat.

A lakásszektor költségvetési szubvencionálása a leírt változások ellenére is meglehetősen nagy tétel (7. táblázat), ezenkívül nem jelentéktelen a költségvetésen kívüli támogatások becslhető összege sem (8. táblázat).

Tehát a lakáspolitikai alapvető reformja égetően sürgős.

26. javaslat. Meg kellene erősíteni a magyar lakáspolitikai fő célkitűzéseit. Ezek közé tartozna az állami szerepvállalás tervezett csökkentése, a helyi autonómia támogatása és a bérlakások árának emelése. Igazi autonómia azonban nem jöhet létre határozott központi szerepvállalás nélkül. Az önkormányzatoknak nyújtott lakáscélú támogatást feltételekhez kell kötni, és csak és kizárólag lakáscélú felhasználásukat

A lakásszektor költségvetési szubvencionálása 1989–1992-ben
(millió forint)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992
Bérlakásszektor fenntartási költségei	8 600	3 700	—	—
Az 1990-es lakbéremelést kompenzáló támogatás	—	643	400	500
Szociálpolitikai támogatás a gyermekes családok lakásépítéséhez és vásárlásához	7 679	9 265	6 215	6 000
Bővített szociálpolitikai támogatások	189	1 150	2 293	1 500
Lakáshitel-törlesztési kedvezmények	712	5 300	10 794	12 967
Lakásépítési hitelek	1 640	4 400	2 800	1 200
Közüzemi szolgáltatások bevezetésének hiteltámogatásai	647	1 073	1 498	1 700
Egyéb szubvenciók	988	3 971	2 066	376
A helyi önkormányzatok által nyújtott kedvezményes kölcsönök kamattámogatásai	856	1 203	2 042	2 000
A helyi önkormányzatok normatív támogatásai	—	3 700	6 000	7 200
Az 1988 előtti lakásépítési és vásárlási kölcsönök kamatainak szubvencionálása	44 100	52 100	33 449	42 184
Katonai lakások	4 000	4 000	2 200	1 700

Forrás: A lakásszektor a Magyar Köztársaság költségvetésében, 1991, 1992, 1993. Pénzügyminisztérium.

A költségvetésen kívüli támogatások fajtái és becslült értékük 1992-ben

Támogatástípus	Mennyiség (milliárd Ft)	Forrás és hatás
Áfa-mentesség	15,0	Új lakásépítéshez van kötve (regresszív)
Jövedelemadó-kedvezmény lakásvásárlási célú előtakarékoságra	n.a.	Előtakarékosági rendszerek (szerződéses megtakarítás)
Tőkehozadék-adókedvezmény	3,0	Újrabefektetés esetén nem kell adót fizetni
Munkaadói támogatás	2,5	A vállalkozások fizetik, de csökkenti a költségvetés bevételeit
Felméretlen lakástámogatás és privatizációból származó „vesztéség”	30,0	A felméretlen lakbértámogatás a becslült „reális” piaci lakbértéket és a jelenlegi lakbértéket jelenti
Vagyonátruházási kedvezmény	1,0	2%-os vagyonátruházási adó befizetése mellett

Forrás: Andorka–Kondratas–Tóth [1994].

szabad engedélyezni. Ily módon az önkormányzat képes lenne ellenállni a helyi politikai érdekek nyomásának, és a kívánatos piaci folyamatok beindításához szükséges támogatási rendszer is biztosított lenne. A támogatandó tevékenységek közé tartozna például az alacsony jövedelmű családok lakbértámogatása, új lakások építése, a házak felújítása, építési telkek infrastruktúrával való ellátása stb. Ki kellene kötni azonban, hogy a támogatási alap 50 százalékát az alacsony jövedelmű családok támogatására kell elkülöníteni.

27. *javaslat.* A helyi szervek támogatását nem szabad automatikussá tenni, hanem csak azoknak a helyi önkormányzatoknak kellene adni, amelyek kötelezettséget vállalnak arra, hogy megfelelnek bizonyos feltételeknek. Ezek közé tartozna az, hogy nem adnak el lakásokat egy bizonyos minimális ár alatt, hogy a lakbéreket egyelőre meghatározott szint fölé emelik, továbbá elfogadnak néhány új alapelvet: például az állami lakások automaikus öröklésének megtiltását. Ez lehetőséget adna a központi kormányzat számára, hogy az önkormányzatok mindennapi döntéshozó mechanizmusába való beavatkozás nélkül irányítsa a lakáspolitikát.

28. *javaslat.* Mivel a lakás, az otthon a személyes biztonság egyik legalapvetőbb része, és az emberek nagyrésze érzelmileg igen erősen kötődik lakásához, nagyon fontos, hogy azokat, akik továbbra is bérlők maradnak, ne kényszerítsék elköltözésre otthonaikból, se megfizethetetlen lakberek megállapításával, se egyéb módon. Ezzel összhangban – miközben a privát lakások piacát a kilakoltatás jogának, a jelzálog-érvényesítésnek és az ármegállapítás teljes szabadságának kell jellemeznie, addig az állami bérlakások piacán ezen jogok korlátozását fenn kellene tartani, a fent említett feltételek mellett. Ha a következő – 29. – javaslatban felvetett szociális segélyutalványokat bevezetnék, akkor a kilakoltatási jog szempontjából kevésbé lenne szükség az állami és privát lakásszektor határozott szétválasztására.

29. *javaslat.* A központi kormányzatnak aktívabban kellene elősegítenie az új lakások építéséhez hitelezési és megfelelő jelzálogkölsönök feltételrendszerének kidolgozását – különös tekintettel a magánberuházások jogi kereteire. A hitelrendszer egészséges működése elengedhetetlen előfeltétele a magyarországi lakásproblémák hosszú távú megoldásának. Ugyanakkor az alacsony jövedelműek számára fenntartott lakbérsegély-utalványokkal folytatott kísérletek tapasztalatait számba kellene venni, és tapasztalatokból kiindulva egy – lakbéren keresztül realizálódó, az alacsony jövedelmű családok helyzetének javítását célzó – konkrét segélyprogramra kellene javaslatot tenni. Ha ez nem történik meg, akkor a magyar lakáspolitikai valódi célja – megfelelő lakáskínálat biztosítása nem szubvencionált piaci áron – nem lesz megvalósítható. Sokkal erőteljesebben kellene szorgalmazni azt, hogy az állami szubvenciókból egy önálló lakásépítés-finanszírozási rendszert hozzanak létre.

Következtetések

A jóléti rendszer feltétlenül szükséges reformjának három célját lehet megkülönböztetni (a következő sorrend nem sugallja e célok fontossági sorrendjét): 1. a piacgazdaságra való átmenet legfőbb veszteségeinek, a létminimumnál kisebb jövedelemből megélni kényszerülőeknek a védelme az elnyomorodástól, 2. a szociális kiadások GDP-n belüli aránya növekedési tendenciájának megállítása, lehetőség szerint csökkentése,⁶

⁶ Egyetértünk tehát Kornai János [1994] megállapításaival, amelyeket a gazdaságpolitikával foglalkozó cikksorozatában a szociális kiadásokkal és az elosztási rendszerek reformjával kapcsolatban tett.

3. a szociális kiadásokból finanszírozott szolgáltatások hatékonyságának növelése, az összegek ésszerűbb felhasználása, a pazarlás megszüntetése.

Az egyes főbb jóléti programok áttekintése nemcsak arra enged következtetni, hogy e célok elérése korántsem lesz könnyű feladat, hanem arra is, hogy a különböző jóléti rendszerek egyes tételeit külön-külön kell megvizsgálni és kezelni, nem lehet mindegyikre kiterjedő általános megoldási elveket alkalmazni.

Továbbá más-más reformok látszanak megvalósíthatóaknak rövid, közép- és hosszú távon, illetve a reformok egyes hatásai már rövid távon, mások csak közép-, illetve hosszú távon fognak érvényesülni.

A legszegényebbek fokozott védelme szempontjából rövid távon a jövedelemigazoláshoz kötött eseti szociális segélyezés kiterjesztését látjuk a legfontosabbnak. Tisztában vagyunk a jövedelemigazoláshoz kötött segélyezés összes hátrányával (magasabb adminisztrációs költségek, esetleges megbélyegzés a segélyeket igénybe vevőkkel szemben stb.), mégis úgy látjuk, hogy ha az akut, súlyos elnyomorodást el kívánjuk kerülni vagy legalább mérsékelni kívánjuk, akkor pillanatnyilag ezt az eszközt kell széles körben igénybe venni.

Emellett más (nem jövedelemvizsgálaton alapuló) jóléti programokban is a legszegényebbeket kell bevonni. Más szóval ez azt jelenti, hogy azoknak a csoportoknak az alanyi jogon járó támogatását kell növelni, amelyekről tudjuk, hogy a közéjük tartozók az átlagosnál lényegesen szegényebbek. Ilyenek elsősorban a többgyermekes családok és az alacsony nyugdíjú nyugdíjasok. Más szóval: a három- és többgyermekes családok családi pótlékának és az alacsony nyugdíjnak az emelését szükségessé tartjuk. Ehhez hasonló az alacsony jövedelműeknek nyújtott lakbérsegély.

Csak korlátozottan lehetséges a szociális kiadások növekedését megállítani, még inkább csökkenteni. Ugyanis a nyugdíjrendszerben, az egészségügyi kiadásokban a népesség öregedése miatt „benne van” az automatikus növekedési tendencia. Ha a beiskolázási arányszámokat közép- és felső fokon növelni kívánjuk, ez többletkiadásokat tesz szükségessé.

Csökkentésre lehetőséget látunk rövid távon a lakásszektor finanszírozásának további visszaszorításával, az ebben a tanulmányban nem tárgyalt, kisebb és csak tág értelemben szociális kiadásnak minősülő tételek (fogyasztói ártámogatások, az üdülés, a sport támogatása) radikális visszaszorításában. Tekintettel a nagy gyermekszámú család szegénységére, nem gondoljuk, hogy a családi támogatásokban esetleg elérhető megtakarításokat (gyes és gyed összevonása egységes fix összegű gyessé, a családi pótlék beszámítása a személyi jövedelemadó-alapba) helyes lenne elvonni a családi támogatások főösszegéből. A megtakarított összegeket inkább a legjobban rászoruló családok támogatására kellene átcsoportosítani.

A felsőfokú oktatásban bevezetendő tandíjak kezdetben nyilván olyan alacsony összegűek lesznek, hogy alig fogják mérsékelni az oktatás finanszírozásának állami költségvetési igényét. A tandíjak bevezetésének feltétele szerintünk az ösztöndíjak emelése és összpontosítása a leginkább rászorulókhöz, valamint a hallgatói hitelek létrehozása. Ez aligha képzelhető el az állam bizonyos szerepvállalása (garancia) nélkül. Hasonlóképpen nem sok megtakarítás várható az egészségügyi ellátás egy részének „fizetővé” tételétől, mert az alapellátás költségét az egészségügyi biztosító visszatértené a beteg számára, a különleges – a kötelező egészségbiztosítás által nem fedezett – szolgáltatásokat pedig valószínűleg kevesen fogják igénybe venni.

Középtávon lényeges kiadáscsökkenés várható a nyugdíjkorhatár felemelésétől. Hosszú távon a nyugdíjrendszer gyökeres átalakítása és a családi támogatások összekapcsolása a jövedelemadó-rendszerrel egészen új helyzetet teremthet.

Végül a hatékonyság nagyon lényeges növekedését lehet az egészségügyi ellátás reformjától várni. Ez azonban nyilván a legjobb esetben középtávon válik érezhetővé.

Hozzá kell tennünk, hogy az utoljára említett közép- és hosszú távú reformok – a nyugdíjrendszer, a családi támogatás és jövedelemadó-rendszer, az egészségügyi ellátás reformja – kérdéseivel nemcsak mi Magyarországon, hanem minden fejlett

társadalomban küszködnek, és jelenleg nem látjuk az egyértelműen jó megoldás körvonalait kibontakozni. Mindenképpen szükséges ezeken a területeken a külföldi reformokat figyelemmel kísérni és a tapasztalatokat értékelni.

Tanulmányunkban nem foglalkoztunk e reformok politikai megvalósíthatóságával. Tudjuk azonban, hogy mindezek a reformok a társadalom kisebb vagy nagyobb részének enyhébb vagy igen erős ellenállásába fognak ütközni. Ezért a politikusoknak kell mérlegelniük, hogy melyik javasolt reformintézkedés bevezetésére és mikor vállalkoznak. Mindössze azt szeretnénk leszögezni, hogy minden bizonnyal az optimálistól erősen eltérő eredményekhez vezetne a politikának az a taktikája, hogy azokat a reformokat, amelyek nem ütköznek hangos ellenállásba, keresztülvisszik, viszont azokat, amelyek ellen befolyással rendelkező (szavazatokat jelentő) csoportok tiltakozni fognak, elhalasztják, sőt elmulasztják. A reform elmulasztása vagy torz keresztülvitele súlyos gazdasági és társadalmi következményekkel járhat.

Idézett szakirodalom

- ANDORKA RUDOLF [1992]: Data and research on the welfare state in Hungary. Megjelent: *Ellingsen–Torgensen* [1992] (szerk.). 179–205. o.
- ANDORKA RUDOLF–ANTAL Z. LÁSZLÓ–BUDA BÉLA–ELEKES ZSUZSA–FORGÁCS IVÁN–GEREVICH JÓZSEF–JÓZAN PÉTER–LOSONCZI ÁGNES–OZSVÁTH KÁROLY [1988]: A társadalmi környezet, életmód, interperszonális kapcsolatok hatása a lakosság egészségi állapotára. Szociológiai Műhelytanulmányok 11. sz. MKKE szociológia tanszék.
- ANDORKA RUDOLF–ANTAL Z. LÁSZLÓ–HEGEDÜS JÓZSEF–HORVÁTH D. TAMÁS–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992]: The Hungarian welfare state in transition: structure, developments and options for reform. Kézirat.
- ANDORKA RUDOLF–KOLOSI TAMÁS–VUKOVICH GYÖRGY (szerk.) [1992]: Társadalmi riport 1992. TÁRKI. Budapest.
- ANDORKA RUDOLF–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1992]: A szociális kiadások és a szociálpolitika Magyarországon. Megjelent: *Andorka–Kolosi–Vukovich* (szerk.) [1992] 396–507. o.
- ANDORKA RUDOLF–SPÉDER ZSOLT [1993]: Szegénység. Megjelent: *Sik–Tóth* (szerk.) [1993] 47–58. o.
- ANDORKA RUDOLF–ANNA KONDRATAS–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1994]: A jóléti rendszer átalakulása Magyarországon: felépítése, a kezdeti reformok és javaslatok. Kék Szalag Bizottság. Budapest. Ugyanez angolul: Hungary's welfare state in transition: structure, initial reforms and recommendations. Hudson Institute, Indianapolis.
- BARR, N. [1993]: Income transfers in Russia: problems and some policy directions. *Economics of Transition*. 1. kötet. 3. sz. 317–344. o.
- BARR, N. [1994]: Income transfers: Social insurance. Megjelent *Barr* (szerk.) 192–225. o.
- ELLINGSEN, L.–TORGENSEN, U. (szerk.) [1992]: What kind of safety net? The welfare state in Norway and Eastern European Countries. Institute of Applied Research. Oslo.
- ESPING–ANDERSEN, G. [1985]: Politics against markets. Princeton University Press, Princeton.
- FERGE ZSUZSA [1989]: Van-e negyedik út? A társadalmpolitika esélyei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- FERGE ZSUZSA–VÁRNAI GYÖRGYI (szerk.) [1987]: Szociálpolitika ma és holnap. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- FERGE ZSUZSA–LÉVAI KATALIN (szerk.) [1991]: A jóléti állam. T–Twins, Budapest.
- FLORA, P. (szerk.) [1986, 1987]: Growth to limits, 1., 2. és 4. kötet. Walter de Gruyter, Berlin.
- FLORA, P.–HEIDENHEIMER, A. J. (szerk.) [1981]: The development of welfare states in Europe and America. Transaction Books, London.
- FÖRSTER, M.–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1993]: A háztartások jövedelmi szerkezete és a szociális újraelosztás. Megjelent: *Sik–Tóth* (szerk.) [1993] 83–96. o.
- FRATERNITÉ RT. [1991]: Jelentés a társadalombiztosításról. Fraternité Rt. Budapest.
- JARVIS, S.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: The targeting of family allowance in Hungary. ISE STICERD Welfare State Programme, Discussion Paper, No. 81.
- KESSIDES, D. C.–DAVEY, K.–HOLZMANN, R.–MICKLEWRIGHT, J.–SMITH, A.–HINAYON, C. [1992]: Hungary. Reform of social policy and expenditures. World Bank, Washington.
- KOLOSI TAMÁS–SIK ENDRE [1992]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Sik–Tóth* (szerk.) [1992] 8–24. o.
- KOLOSI TAMÁS–SZÍVÓS PÉTER–BEDEKOVICS ISTVÁN [1993]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Sik–Tóth* (szerk.) [1993] 13–26. o.

- KOPITS, G. [1992]: Social security. Megjelent: *Tanzi* (szerk.) [1992] 291–311. o.
- KOPITS G. [1993]: Toward a cost-effective social security system. International Social Security Association Studies and Research. No. 34. The implications for social security of structural adjustment policies. Geneva. 103–111. o.
- KOPITS, GYÖRGY [1994]: Az állami pénzügyek Magyarországon: a fokozatos reform esete. *Közgazdasági Szemle*. 10. sz. 848–863. o.
- KOPITS, G.–HOLZMANN, R.–SCHIEBERG, G.–SIDGWICK, E. [1990]: Social security reform in Hungary. International Monetary Fund, Washington.
- KORNAI JÁNOS [1994]: Legfontosabb: a tartós növekedés. *Népszabadság*, augusztus 29., 30., 31., szeptember 1., 2.
- KORPI, W. [1989]: Power, politics, and state autonomy in the development of social citizenship: social rights during sickness in eighteen OECD countries since 1930. *American Sociological Review*, 54. köt. 3. sz. 309–328. o.
- KUPA MIHÁLY–FAJTH GÁSPÁR [1990]: 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, Kézirat. Budapest.
- NAGY GYULA [1993]: Munkanélküliség. Megjelent: *Sik–Tóth* (szerk.) [1993] 35–46. o.
- NAGY GYULA–SIK ENDRE [1992]: Munkanélküliség és munkanélküliek. Megjelent: *Sik–Tóth* (szerk.) [1992] 25–47. o.
- PIERSON, C. [1991]: Beyond the welfare state? Polity Press, Cambridge.
- SACHSSE, C.–ENGELHARDT, H. T. (szerk.) [1990]: Sicherheit und Freiheit. Suhrkamp Verlag, Frankfurt.
- SEMJÉN ANDRÁS [1993]: Human capital and higher education finance in Hungary: state of affairs and recent trends. Háttér tanulmány a magyar felsőoktatásról készített OECD-jelentéshez. Kézirat.
- SIK ENDRE–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1992]: Jelentés a Magyar Háztartás Panel I. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok. 1. sz. BKE–TÁRKI. Budapest.
- SIK ENDRE–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1993]: Egy év után... Jelentés a Magyar Háztartás Panel II. hullámának eredményeiről. Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 3. sz. Budapest. BKE–TÁRKI.
- SIPOS SÁNDOR [1994]: Income transfers: family support an poverty relief: Megjelent *Barr* (szerk.) [1994] 226–259. o.
- SZEM [1989]: Útkeresés és szociális biztonság. Elgondolások az átmeneti időszak szociálpolitikájáról. Szociálpolitika távlati fejlesztési bizottság, Szociális és Egészségügyi Minisztérium. 1–2 kötet. Budapest.
- TANZI, V. (szerk.) [1992]: Fiscal policies in economies in transition. International Monetary Fund, Washington.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1994]: A jóléti rendszer az átmenet időszakában. *Közgazdasági Szemle*. 4. sz. 313–340. o.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY–ANDORKA RUDOLF–M. F. FÖRSTER–SPÉDER ZSOLT [1994]: Poverty, inequalities and the incidence of social transfers in Hungary. 1992–1993. TÁRKI. Budapest.
- UNICEF [1993]: Public policy and social conditions. Central and Eastern Europe in Transition. Regional Monitoring Report. 1. sz.
- VAN DE WÄLLE, D.–RAVALLION, M.–GAUTAM, M. [1994]: How well does the social safety net work. The incidence of cash benefits in Hungary, 1987–1989. Living Standards Measurement Study Working Paper No. 102. World Bank.
- WENNEMO, I. [1994]: Sharing the costs of children. Swedish Institute for Social Research. Stockholm.

KERTESI GÁBOR

Cigány gyerekek az iskolában, cigány felnőttek a munkaerőpiacon

Az 1970 és 1993 közötti évjáratok iskolai pályafutásának alakulása a munkapiaci következmények tükrében

A tanulmány, a Művelődési Minisztérium makroszintű oktatási statisztikáinak cigány és nem cigány gyerekekre vonatkozó adataira támaszkodva, követi nyomon a cigány gyerekek iskolai pályafutásának alakulását több mint két évtizeden keresztül (1970–1993). Megvizsgálja, hogy a hetvenes évek elejétől napjainkig változtak-e a cigány gyerekek továbbtanulási esélyei az iskolarendszer valamennyi állomásán. A tanulmány nagy súlyt fektet a cigány és nem cigány gyerekek továbbtanulási, illetve lemorzsolódási esélyeinek összehasonlítására, valamint arra, hogy iskolai történetüket a magyarországi munkaerőpiac állapotváltozásainak történetébe ágyazva, a tudás értékének változásait is mérő kontextusban értékelhessük.*

„A tudás hatalom.”

Az alábbi tanulmány a cigány gyerekek iskolai pályafutásának alakulását követi nyomon több mint két évtizeden keresztül. Megvizsgáljuk, hogy a hetvenes évek elejétől napjainkig változtak-e a cigány gyerekek továbbtanulási esélyei az iskolarendszer valamennyi állomásán. A probléma fontosságához nem fér kétség. Ha valaki a cigányság gazdasági-társadalmi hátrányainak okait (és a sikerrel kecsegtető terápiaik lehetőségeit) kutatja, minduntalan az iskola problémájába ütközik. Intuitíve is világos: a cigányság társadalmi hátrányainak igen nagy része származik e népcsoport hatalmas mérvű iskolai lemaradásából. A tudás hatalom. Az iskolázottság munkale-

* Jelen tanulmány elkészítése a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Emberi Erőforrások tanszékén folyó, „Munkanélküliség” című, I/3/68-as számú OTKA-program támogatásával volt lehetséges. A támogatásért ezúton szeretnék köszönetet mondani. Köszönettel tartozom továbbá a Művelődési és Köznevelési Minisztérium statisztikai osztályának (személy szerint: *Könyvesi Tibornak és Varga Zsuzsának*), amiért a tanulmány alapjául szolgáló adatokat a rendelkezéseimre bocsátották. A Függelék B részében szereplő számítások elvégzésében kutatási asszisztensem, *Kézdi Gábor* közgazdász egyetemi hallgató volt a segítségemre. A tanulmány bírálatáért *Varga Júliának* tartozom köszönettel. Az esetleges hibák természetesen egyedül az enyéimék.

Kertesi Gábor kandidátus, egyetemi docens, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

hetőséget, magasabb keresetet, a család és életforma stabilitását, magasabb várható életkort, jobb egészséget, a politikai érdekek jobb képviseletét, a diszkrimináció leghatásosabb ellenszerét jelenti. A tudatlanság hatalomnélküliség, s mindaz, ami ezzel együtt jár: munkanélküliség és alacsony kereset, szegénység és kiszolgáltatottság, széthulló család és rossz egészségi állapot, korai halál, a politikai érdekképviselet hiánya, diszkrimináció. A cigányok iskolázatlanok. *Vajon mit tett ez az ország az elmúlt húsz évben azért, hogy ez ne így legyen? Történt-e húsz év alatt érdemleges előrelépés a cigány gyerekek iskolai fölzárkóztatása ügyében?* Ebben a tanulmányban ezt fogjuk az elérhető valamennyi makroszintű iskolastatisztikai adat felhasználásával megvizsgálni.

Írásunk alapvetően statisztikai jellegű. Célunk az, hogy a helyzet feltárásával és néhány következmény felmutatásával érzékeltesük a helyzet súlyosságát. Nem tekintjük feladatunknak itt az iskolai hátrány generációk közötti továbbörökítését meghatározó bonyolult összefüggések feltárását. Az alacsony iskolázottság okainak föltárása külön vizsgáldásokat igényel. Mindenekelőtt olyan mikroszintű modellek föllállítását és empirikus tesztelését, amelyek az iskoláztatási döntést a szegénység kultúrájának összefüggéseibe helyezve, képesek számot adni arról a fajta racionális kalkulusról, ami a cigány gyerekek szüleit és magukat a gyerekeket is az iskolából való kimaradásra ösztönzi. Az alacsony iskolázottság nem fátum, hanem – sok más hátránnyal együvé szerveződve – racionális viselkedések következménye. Olyan ördögi kör, amelyből külső hatások nélkül többnyire lehetetlen kitörni. Ez az a pont, ahol az államnak óriási a felelőssége. Az a dolgunk, hogy az alacsony iskolázottságot eredményező ördögi körök hatalmát okos reformokkal megtörjük.

A tanulmányban fölhasznált iskolastatisztikai alapadatokat a Művelődésügyi Minisztérium statisztikai osztálya bocsátotta a rendelkezésünkre. A cigány gyerekek iskolai adatainak a forrása az volt, hogy a művelődésügyi adminisztráció egészen az 1992/93. tanévig¹ az általános iskolákban, a szakmunkásképzőkben és valamennyi középfokú oktatási intézményben évről évre ismétlődő iskolaszintű adatfelvételekben az ott tanító pedagógusokkal értékeltette a cigány tanulók iskolai előmenetelét is. Ezeknek az adatoknak egy része korábban is elérhető volt, a hetvenes évek elejétől napjainkig tartó időszak azonban újdonság: ennek a tanulmánynak a függelékében jelenik meg először.

A tanulmány fölépítése a következő. Az első részben megpróbáljuk empirikus adatok segítségével érzékelteni az iskola jelentőségét a munkaerőpiacon, mintegy szemléltetve ezzel a tanulmány mottójának igazát. Az itt szereplő számoknak és érveknek az a szerepe, hogy kézzelfogható dolgokban – pénzben és életesélyekben mérve – lássuk az alacsony iskolázottság következményeit. A következő rész tartalmazza a tanulmány gerincét jelentő évjáratmodellt. Ebben a fejezetben először szemügyre vesszük annak a generációnak az iskolai pályafutását, amely életkoránál fogva, az 1993/94. tanévben juthatott el az iskolarendszer legmagasabb fokát jelentő egyetemi felvételig. Ezzel az a célunk, hogy a nyers esélyegyenlőtlenségi indexeket komponenseire bontsuk, és láthatóvá tegyük az esélyegyenlőtlenségek keletkezésének kritikus pontjait. A továbbiakban megvizsgáljuk részletesen az iskolarendszernek a továbbtanulás, illetve lemorzsolódás szempontjából kritikus helyeit aszerint, hogy az adott ponton, az idők során hogyan alakultak a cigány gyerekek továbbtanulási és lemorzsolódási esélyei a nem cigány gyerekekéhez képest. Tapasztalataink összegzése után, bérregressziók segítségével vizsgáljuk meg, miként alakult a szóban forgó időszak egészében az iskolai végzettség értéke. Ezzel az a célunk, hogy iskolai történe-

¹ Az 1993/94. tanévtől fogva ez a fajta statisztikai nyilvántartás megszűnt. A cigány gyerekek iskolai sorsának alakulását mostantól fogva semmilyen módon nem lehet nyomon követni. Ez pedig igen nagy baj.

tünket a magyarországi munkaerőpiac állapotváltozásainak történetébe ágyazva, a megfelelő kontextusban, a tudás értékének *változásait* is mérő koordinátarendszerben értékelhessük. Végezetül összefoglaljuk tanulmányunk következtetéseit. A függelék tartalmazza az évjáratmodellt, illetve a tanulmányban alkalmazott regressziós és logit modellek legfontosabb lépéseinek dokumentációját.²

Az iskola jelentősége a foglalkoztatási esélyek elosztásában és a keresetek meghatározásában

Hogy „a tudás hatalom”, az a munkagazdaságtan prózájára lefordítva két dolgot jelent: az iskolai végzettség függvényében csökken a munkanélküliség kockázata, és nő a kereset. *Vajon miért és mennyire?*

A keresetek esetében – standard emberitőke-elméleti megfontolások alapján – a magyarázat eléggé egyértelmű. Az oktatási beruházás növeli az egyéni termelékenységet. Ennek a haszna meg kell jelenjen az egyéni keresetekben, hiszen a magasabb iskolázottság megszerzésének mind a közvetlen, mind pedig a – kieső jövedelmekkel arányos – közvetett költségei is magasabbak, mint az alacsonyabb iskolázottság megszerzéséé. A költségek növekedésével pedig az előnyöknek is növekedniük kell, ennek híján ugyanis racionális egyének nem vállalnák a szóban forgó magasabb költségeket. Az természetesen már a hosszú távon érvényesülő keresleti-kínálati viszonyoktól függ, hogy az egyes iskolai végzettségi fokozatok egymáshoz viszonyított értékei időben hogyan alakulnak. Az mindenesetre bizonyos: az emberitőke-elmélet szilárd előrejelzése az, hogy – keresztmetszeti adatokon mérve – az iskolai végzettség emelkedésével az iskolai végzettség piaci értékének is növekednie kell. Vajon mennyit ér a tudás ma, a kilencvenes évek elején keresetekben? Viszonylag összetett modellt használva, egy meglehetősen friss adatbázison kiszámítottuk az egyes iskolai végzettségi fokozatokhoz tartozó megtérülési ráták értékét. Adatbázisunk az 1993. évi ELAR munkaerő-felvétel szeptember–novemberi hulláma volt. A bérregressziót a foglalkoztatottak órakeresetének logaritmusára állítottuk föl. Az órakeresetek logaritmusának szóródását magyarázzuk a nemmel, az életkorral, az életkor négyzetével, a lakóhellyel (Budapest, város, község), a településszintű munkanélküliségi ráta értékével, az iparággal, a cigány etnikai hovatartozással s végül az iskolai végzettséggel (8 általánosnál alacsonyabb, 8 általános, szakmunkásképző, középiskola, felsőfokú iskolai végzettség). Magát a regressziós egyenletet a hozzá tartozó szignifikanciasztekkel együtt az Függelék A részében találhatjuk meg. Itt most csak a bennünket közvetlenül érdeklő paramétereket mutatjuk be. Lásd *1. táblázat!* (Más adatokkal való összehasonlíthatóság kedvéért, tájékoztatásul közöljük a marginális megtérülési ráták értékeit is.)

Mint a táblázatból látható, az iskolai végzettség az iskolázatlan munkaerő (0–7 osztály) értékéhez képest mintegy 10–60 százalékkal növeli a kereseteket: a 8 általánosnál alacsonyabb iskolai végzettséghez képest a 8 általános végzettségűek keresete 13 százalékkal, a szakmunkásképzőt végzettké 20 százalékkal, a középiskolát végzettké 30 százalékkal, a felsőfokú végzettségűek keresete pedig mintegy 60 százalékkal magasabb. Ugyanezt látjuk a marginális megtérülési ráták értékében is: egy elvégzett iskolai osztály relative annál többet ér a piacon, minél magasabb iskolai végzettségi fokozaton végzi el azt valaki.

Nyilvánvaló persze, hogy ezeket a kereseteket csak azok realizálják, akik találtak maguknak munkát a piacon. A foglalkoztatási vagy munkanélküliségi esélyek azon-

² E tanulmány bővebb – kéziratos – változata tartalmazza a számítások valamennyi részletre kiterjedő, *teljes* dokumentációját (lásd Kertesi [1994a]).

1. táblázat

**Az iskolai végzettség értéke Magyarországon 1993-ban
(az órakeresetek logaritmusára vonatkozó regressziós paraméterértékek;
nem, kor, kor², lakóhely, településszintű munkanélküliségi ráta,
iparág, cigány etnikai hovatartozás hatása kiszűrve), százalék***

Iskolai végzettség	Az iskolai végzettség relatív értéke**	Marginális megtérülési ráta (az adott iskolafokozat egy elvégzett osztályának értéke)***
8 általános	12,64	–
Szaktanulmányok (8 + 3 osztály)	19,69	2,35
Középiskola (8 + 4 osztály)	32,17	4,88
Felsőfokú végzettség (12 + 4 osztály)	58,96	6,70

* Az ELAR munkaerő-felvétel 1993. szeptember–novemberi hulláma alapján számított adatok.

** Az egyenletből kihagyott referenciakategóriához (8 osztálynál alacsonyabb iskolai végzettséghez) képest, melynek értékét nullának tekintjük.

*** $(\beta_i - \beta_{i-1}) / (s_i - s_{i-1})$, ahol β az iskolai fokozatok regressziós paraméterértéke, s az összes elvégzett iskolai osztály száma; i az adott, $(i-1)$ az azt közvetlenül megelőző iskolai fokozat.

ban szintén nem függetlenek az iskolai végzettségtől. 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 munkaszervezésekben érdekelt munkaadók nagy súlyt fektetnek. A hatásmechanizmusokat részletesebben kifejtve, a következőket mondhatjuk.

A hosszú távú foglalkoztatásban érdekelt vállalatok vagy munkáltatók, amikor felvesznek vagy elbocsátanak embereket, a létszám, a bérek, a tőke–munka arány, az alkalmazott technológia és a hozzá kapcsolódó formális szakképzési követelmények mellett, azt a nehezen számszerűsíthető termelési tényezőt is figyelembe veszik, amelyet – némileg metaforisztikusan – a vállalat *szervezeti-információs tőkéjének* nevezhetünk. Ez a termelési tényező magában foglalja a vállalat beszerzési, értékesítési kapcsolatairól, az inputokról, a termékekről, az árákról, 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 mindenekelőtt – mindaz a tudás és információ, ami az előbb említett dolgokról a vállalat alapítása óta fölhalmozódott. A vállalat által 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 *megtetesül*. Ez a tőke természetesen egyfajta *emberi tőke*, amely kizárólag az őt hordozó emberek fejében létezik. Így a vállalat, amikor új emberek fölvetelét 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, általánosan 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. Épp ezek a vállalatok érdekeltek a leginkább a hosszú távú munkaszerződésekből. 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 ilyen jellegű befektetéseknek. Márpedig ezek az emberek nagyobb valószínűséggel kerülnek ki a magasabb iskolai végzettségűek köréből. Természetesen ilyen munkaadók is alkalmaznak alacsony iskolai végzettségű dolgozókat, vállalatukhoz 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 vállalat-specifikus 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 héten) belül munkát kerestek, mint a magasabb iskolázottságúak.

Az empirikus mértékek itt is roppant figyelemre méltóak. Az ELAR-munkaerő-felvétel adatain egy logit modell segítségével megvizsgáltuk – többek között – a munkanélküliségi esélyek alakulását az iskolai végzettség függvényében. A modell részleteit³ itt is mellőzve, pusztán a bennünket közvetlenül érdeklő eredményeket közöljük. A 2. táblázat az egyes iskolai végzettségi fokozatokkal járó relatív munkanélküliségi/foglalkoztatási esélyeket mutatja be a mindenkorai referenciakategóriához viszonyítva, amelyben a munkanélküliségnek a foglalkoztatáshoz mért relatív esélyét egységnyinek vettük. A táblázat oszlopaiban szereplő számok azt mutatják meg, hogy ahhoz a kategóriához képest, melynek relatív munkanélküliségi/foglalkoztatási esélyét 1,00 értékűnek választottuk, hány-szoros kockázatnak vannak kitéve az összes többi iskolai végzettségi fokozat képviselői.

2. táblázat

**A különböző iskolai végzettségi fokozatokkal együtt járó
relatív munkanélküliségi/foglalkoztatási esélyek értékei**
(logit esélyráta; nem, életkor, családi állapot, gyerekszám, lakóhely, település-
és iparági szintű munkanélküliségi ráta, cigány etnikai hovatartozás hatása kiszűrve)*

Iskolai végzettség	A munkanélküliségnek a foglalkoztatáshoz viszonyított relatív kockázata**					
0 osztály	1,00	2,89	5,37	7,72	10,44	27,20
1–7 osztály	0,35	1,00	1,86	2,68	3,62	9,43
8 osztály	0,19	0,54	1,00	1,44	1,95	5,07
Szaktaniskola	0,13	0,37	0,69	1,00	1,35	3,52
Középiskola	0,10	0,28	0,51	0,74	1,00	2,61
Felsőfokú	0,04	0,11	0,20	0,28	0,38	1,00

* Az ELAR munkaerő-felvétel 1993. szeptember–novemberi hulláma alapján számítva.

** A referenciakategória minden oszlopban az 1,00 esélyűnek tekintett iskolafokozat.

Az iskola jelentőségéről talán a legszembeötlőbb módon az utolsó oszlop tanúsodik. A felsőfokú végzettségűekhez képest a középiskolát végzettek több mint 2,5-szeres, a szaktaniskolát végzettek 3,5-szeres, a csak nyolc osztállyal rendelkező pedig már 5-szörös relatív munkanélküliségi kockázatnak vannak kitéve. Az

³ Lásd a Függelék A részét!

iskolázatlan kategóriáról nem is beszélve, ahol a munkanélküliség kockázata abszurd módon emelkedni kezd: a 10-szeres, 20-szoros esélyeket is eléri. Ha most ezeket az esélyeket visszavetítjük a iskolázottságtól függő kereseti különbségekre, rögtön világgossá válik az is: a kereseti különbségek az 1. táblázatban szereplő értékeknél valójában sokkal nagyobbak. A tudás értékesülése ugyanis nem determinisztikus, hanem sztochasztikus környezetben megy végbe: az iskolai végzettség valódi értékét egy meghatározott időszakon belül nem az adott iskolai végzettségű *foglalkoztatottak tényleges keresete*, hanem az adott iskolai végzettségű, *munkavállalási szándékkal rendelkezők keresetének várható értéke (a kereset és a foglalkoztatás várható időtartamának szorzata)* méri.

Az iskola tehát fontos. Nem lehet kétségünk efelől. De hogyan tanulnak tovább a cigány gyerekek? Milyen eséllyel jutnak el a munkapiaci érvényesülést jelentő (8 általánosnál magasabb) iskolaszintekre? Mi a jelenlegi helyzet, s mi változott az 1970 és 1993 között eltelt húsz évben?

Az évfáratmodellhez vezető számítások

A cigány gyerekek továbbtanulási esélyeit, az oktatási statisztikákat alapul véve, a következőképpen számítottuk ki. Anélkül, hogy a számítások valamennyi részletére kitérnénk – melynek dokumentációját a Függelék B részében megtalálhatjuk – itt csak nagy vonalakban ismertetjük a számítások menetét, hogy képet alkothassunk arról, hogy az általunk bemutatott továbbtanulási és lemorzsolódási esélyek kiszámításakor milyen föltételezésekkel éltünk. Kiindulópontunk az általános iskolai, szakmunkás-képzős, középiskolás (gimnazista, technikumi, szakközépiskolás) tanulók évfolyamonkénti száma volt a vizsgált, mintegy húszéves időszak minden egyes évére. Felhasználtuk emellett még a felsőoktatási intézményekbe frissen felvett (elsőéves) hallgatók adatát is. A problémát természetesen nem az országos aggregált adatok beszerzése, hanem a cigány tanulók adatainak összegyűjtése jelentette. Ezeknek az adatoknak egy része elérhető volt négy, félig publikus kiadványból,⁴ más részét – iskolatípusonként különböző időszakokra – a Művelődésügyi Minisztérium statisztikai osztályának nyilvántartásából merítettük. Az elérhető valamennyi információforrást felhasználva, a hiányzó adatok egy részét becslések segítségével töltöttük ki. A nem cigány tanulók adatait az országos és a cigánytanuló-adatok egyszerű kivonásával kaptuk meg. Célunk az volt, hogy – minél hosszabb időszakot átfogva – több generáció iskolai pályafutását minél teljesebben rekonstruálhassuk. Annak érdekében, hogy a különböző generációk továbbtanulási esélyeit egymással összehasonlíthassuk, az egyes iskolai évfolyamok létszámadatait meg kellett tisztítani a túlkoros, illetve bukott gyerekek létszámadataitól. Ez természetesen jelent bizonyos torzítást,⁵ hiszen egy generációba a túlkoros, illetve bukott gyerekek is beletartoznak, egy adott generáció túlkorosainak és bukottjainak megkülönböztetését azonban a rendelkezésünkre álló adatok nem tették lehetővé. Több haszonnal kecsegtetett tehát az, hogy elemzésünket a normálkorú diákokra korlátoztuk, s ennek révén *egymással összehasonlítható évfáratokhoz* jutottunk. Külön nehézséget jelentett *az egymást követő iskolafokozatok összeillesztése*. Nyers adataink ugyanis iskolatípusonként külön-külön álltak rendelkezésre. Itt azt az eljárást követtük, hogy – példának a középfokú továbbtanulást választva – a középfokú oktatási intézményekben tanuló elsőéves diákok számát két arányszám szorzatával korrigáltuk (természetesen ezt a korrekciót az adott tanintézet valamennyi későbbi évfolyamánál is megtartottuk). Az egyik

⁴ Adataink forrásairól lásd a Függelék B részét!

⁵ A számítások során több ponton is egyszerűsítő hipotézisekkel éltünk. E feltevések várható torzító következményeiről a Függelék B részében részletesen beszámolunk.

arányszám a középfokú oktatási intézményekbe felvettek közül a tárgyévben végzett nyolcadikosok aránya volt, a másik a normálkorú nyolcadikosok aránya volt. Mivel az előbbi arányszám nem állt rendelkezésünkre cigány–nem cigány bontásban, csak az országos adatokkal dolgozhattunk, ami természetesen újabb torzításokat visz adatainkba. E torzítások várható irányairól részletesen beszámolunk a Függelék B részében. Ugyanezt az eljárást követtük a szakmunkásképzőben való továbbtanulás, illetve az egyetemi–főiskolai továbbtanulás esetében is. Az egyetem, illetve főiskola esetében már három arányszám szorzatával kellett korrigálnunk a nyers adatokat, ha a továbbtanulási esélyeket a megfelelő generáció egészére (az általános iskola első osztályának valamennyi normálkorú tanulója) kívántuk vetíteni. A középiskola esetében kiszámított két arányszám szorzatát meg kellett szoroznunk még a tárgyévben érettségizett elsőéves egyetemista diákok arányával is. E tekintetben sem álltak rendelkezésünkre az adatok cigány–nem cigány bontásban. Ennek hiányában pedig itt is, ott is egységesen az országos adattal dolgoztunk. Ráadásul a felsőfokú képzés esetében a nyers adatok szintjén sem voltak meg cigány–nem cigány bontásban az adatok. Itt azzal a – cigány tanulók helyzetét valószínűleg kedvezőbbnek beállító – föltevessel éltünk, hogy az esélyegyenlőtlenség mértéke a középiskola negyedik osztályához képest változatlan marad. A torzítások várható irányáról megintcsak a Függelék B részében számolunk be.

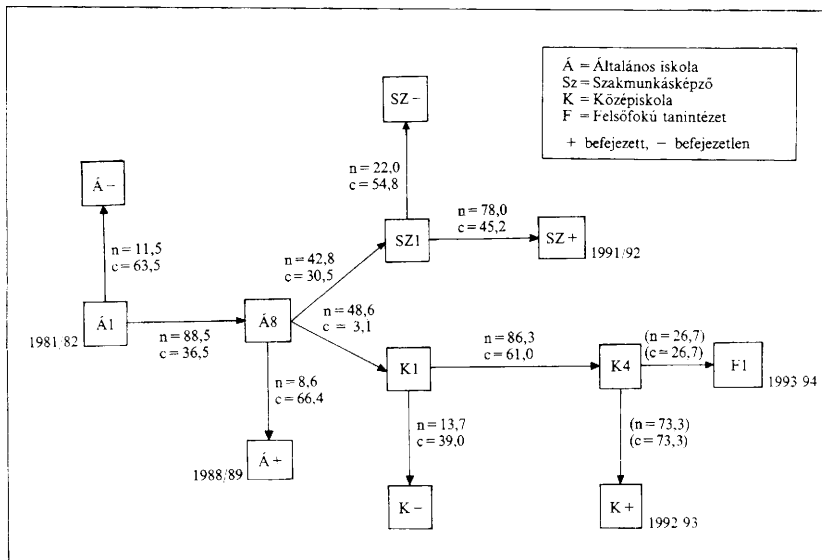
A továbbtanulási esélyegyenlőtlenségek mértéke egy generáció lezárult iskolai pályafutásában (az 1981/82-es évjárat)

Az egymást követő generációk iskolai életpályájának alakulását, illetve a cigány és nem cigány gyerekek közti továbbtanulási és lemorzsolódási esélyegyenlőtlenségek időbeli alakulását követő évjáratmodellünket a következőképpen építettük föl. Elsőként annak a generációnak a teljes iskolai pályafutását vesszük szemügyre, amely – életkoránál fogva – az 1993/94. tanévben juthatott el az iskolarendszer legfelső fokát jelentő egyetemi–főiskolai felvételiig. Az iskolai pályafutását 1981-ben megkezdő generáció sorsát azért kísérjük nyomon, hogy *elemenként* is követhessük a sikeresnek tekinthető (felsőfokú, középiskolai, illetve szakmunkásképző végzettséghez vezető) iskolai karrierek cigány–nem cigány esélyegyenlőtlenségeinek a keletkezését. Azért választottuk ki épp a szóban forgó generációt erre a célra, mert a lezárult iskolai pályafutású generációk közül ez az évjárat áll időben hozzánk a legközelebb.

Lássuk tehát a szóban forgó generáció iskolai pályafutását reprezentáló ábrákat! Három ábrát mutatunk be. Mindhárom ábra az iskolarendszer stádiumainak kritikus pontjait (a kezdő és záróéveket) köti össze egymással egy-egy nyíllal. A nyilak az egymást követő iskolai szintek közti átmenetet (a továbbjutást) jelképezik. Az ábráknak összesen hét végpontja lehet, azt jelképezvén, hogy az iskolai karrier hol ért véget: befejezetlen általános iskolánál: **Á-**; befejezett általános iskolánál: **Á+**; befejezetlen szakmunkásképzőnél: **Sz-**; befejezett szakmunkásképzőnél: **Sz+**; befejezetlen középiskolánál: **K-**; befejezett középiskolánál: **K+**; illetve megkezdett felsőfokú képzésnél: **F1** (az iskolatípusok kezdőbetűihez rendelt számok természetesen az adott iskolatípus megfelelő osztályát jelentik).⁶ Az 1. ábra a gráf eleihez rendelt valószínűségek segítségével mutatja be a nem cigány (*n*) és a cigány (*c*) gyerekek *továbbjutási, illetve lemorzsolódási esélyeit*, mindig az adott átmenet szempontjából közvetlenül megelőző iskolai fokozatot elért gyermekek számának százalékában. Így például az az általános iskola 1. és 8. osztályát összekötő nyílhoz (**Á1**→**Á8**) tartozó valószínűség (*n* = 88,5 és *c* = 36,5) azt fejezi ki, hogy az 1981-ben beiskolázott normálkorú nem cigány gyermekek közül nyolc évvel később 88,5 százalék végezte el az általános

⁶ A tanulmányban szereplő valamennyi ábrában ugyanezt a jelölést alkalmazzuk.

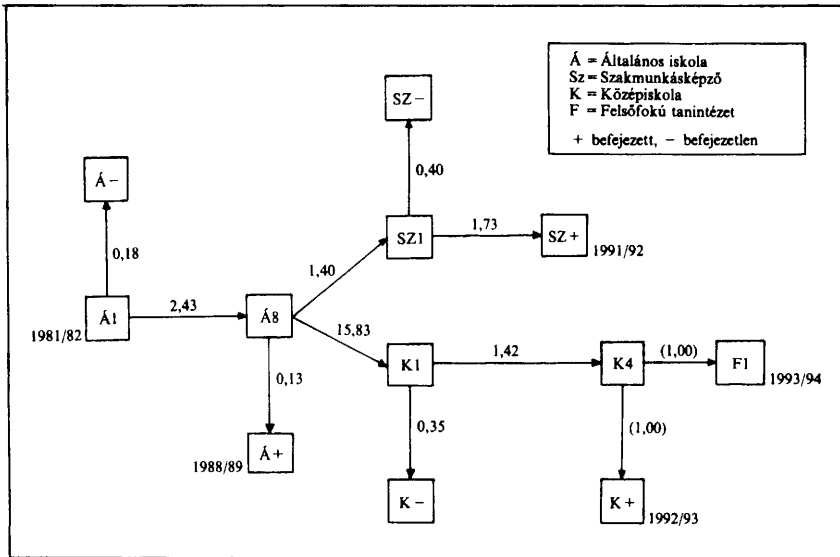
**Továbbtanulási esélyek a megelőző iskolai fokozatot elérő tanulók százalékában:
1981/82-es évjárat (n = nem cigány gyerekek adatai; c = cigány gyerekek adatai)**



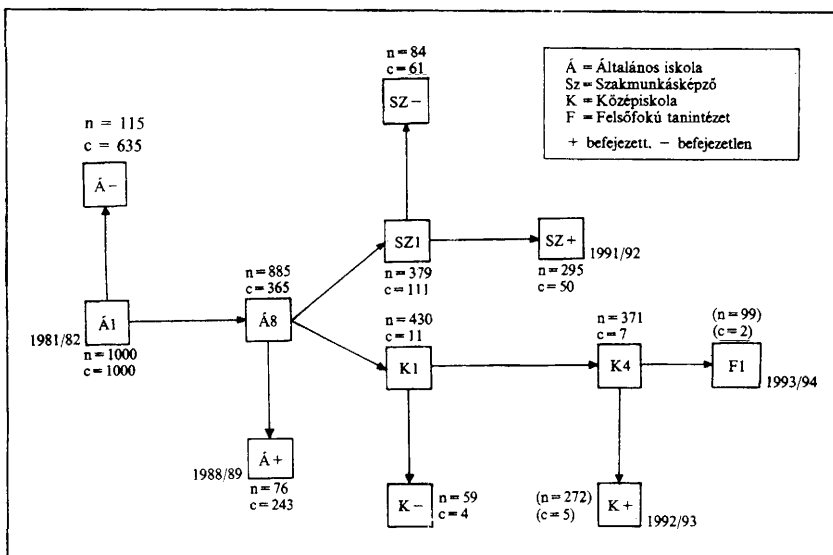
iskolát, az ugyanabban az évben elsőként beiskolázott cigány gyerekek közül pedig csak 36,5 százalék. Hasonlóképpen értelmezhető az ábrán található többi valószínűség is. A 2. ábra a nyilakhoz rendelt átmenetvalószínűségek hányadosait (n/c) tartalmazza. Ezek az indexek tulajdonképpen nem mások, mint a nem cigány, illetve cigány gyerekek közti *esélyegyenlőtlenség mértékét* kifejező számok. Így például az általános iskola 1. és 8. osztályát összekötő nyílhoz rendelt 2,43 értékű index azt jelenti, hogy a nem cigány gyerekeknek a cigány gyerekekhez képest csaknem két és félszer nagyobb esélye van arra, hogy az általános iskolát sikeresen befejezzék. Végül a 3. ábra a folyamat kimeneteleit mutatja. A ábra csomópontjaihoz rendelt számok azt mutatják meg, hogy 1000 nem cigány, illetve 1000 cigány gyerekből, aki 1981-ben általános iskolai tanulmányait megkezdte, *összesen hány gyerek jutott el az iskolarendszer különböző fokozataira.* (A középiskola negyedik évéig (K4) például 371 nem cigány és 7 cigány gyerek.)

Meglehetősen lehangoló kép bontakozik ki előttünk. A 3. ábra alapján jól látható: amíg az adott generációhoz tartozó nem cigány gyerekek kétharmada nyolc általánosnál magasabb iskolai fokozatokra jutott, addig a cigány gyerekeknek csak hat százaléka mondhatja el ezt magáról. Az esélyegyenlőtlenségi indexek is döbbenetes dolgokról árulkodnak. Ha megint csak a munkapiaci szempontból sikeresnek bizonyuló iskolai végzettségeket tekintjük, akkor azt látjuk: a nem cigány gyerekek a cigány gyerekekhez képest a szakmunkásképző sikeres befejezésében csaknem hatszor akkora eséllyel rendelkeznek; az esélyegyenlőtlenség mértéke pedig a középiskola befejezését tekintve, pedig több mint ötvenszeres. Egy cigány gyerekek körülbelül *ötvenszer* kisebb esélye van arra, hogy befejezett középiskolai végzettséget szerezzen (s így felsőoktatási intézménybe is felvételizhessen), mint egy nem cigány gyerekeknek. Ha jól megfigyeljük a 2. ábrát, akkor azt is látjuk, hogy ennek a hatalmas *esélyegyenlőtlenségnek a zöme* egyetlen ponton keletkezik: az általános iskola 8.

**Az esélyegyenlőtlenség mértéke a továbbtanulásnál: 1981/82-es évfárat
(a nem cigány gyerekek és a cigány gyerekek továbbjutási esélyeinek hányadosai)**



**Az egyes iskolafokokra eljutott tanulók aránya az 1981/82-es tanévben
hatéves generáció ezrelékében (n= nem cigány gyerekek adatai; c= cigány gyerekek adatai)**



osztálya utáni középiskolai továbbtanulásban. A cigány gyerekek csaknem tizenhat-szor kisebb eséllyel tanulnak tovább középiskolában az általános elvégzése után. A középiskolában továbbtanuló cigány gyerekek lemorzsolódása azonban már nem különbözik olyan lényegesen a nem cigány gyerekek lemorzsolódásától: az esélyegyenlőségek mértéke itt kisebb mint másfélszeres. Intuitíve is világos: *a cigány gyerekek iskoláztatását elősegítő állami programoknak a középiskolai felvételekre kell az erőt összpontosítania.*

Vajon hogyan alakultak e relatív továbbtanulási esélyek az iskolarendszer különböző fokozatain az elmúlt húsz évben? A továbbiakban ezt a kérdést fogjuk részleteiben megvizsgálni.

Az esélyegyenlőségek időbeli alakulása

Az általános iskola elvégzése

Az általános iskoláról álltak rendelkezésünkre a leghosszabb idősorok. Az 1–3. ábrán szereplő (1981/82-ben beiskolázott generáció) mellett három évjáratot fogunk összehasonlíttani: az 1970/71-es, az 1977/78-as tanévben és az 1985/86-os tanévben beiskolázott első osztályos tanulók generációját. A lemorzsolódási adatok (lásd 3. táblázat) viszonylag *jelentős mértékű javulásról* tanúskodnak, jóllehet a lemaradás még mindig igen nagy. Az esélyegyenlőség mértéke tizenöt év alatt mintegy háromszorosról kétszeresre csökkent. Abszolút számban pedig több mint tíz százalékkal emelkedett a kérdéses időszak alatt a nyolc általánost elvégzett cigány gyerekek aránya. Az általános iskolai lemorzsolódás mértéke azonban még így is igen nagy. Még a kilencvenes évek elején is az a helyzet, hogy egy adott generáció elsősei közül *több gyerek marad ki az általános iskolából, mint amennyi sikerrel elvégzi azt.*

3. táblázat

**A nem cigány és cigány tanulók általános iskolai lemorzsolódása
a mindenkori elsős évfolyam létszámának százalékában
(1970/71–1992/93)**

Évjárat*	A nyolcadikos tanulók aránya az adott évjárat elsőseinek százalékában		Az esélyegyenlőség mértéke (1)/(2)
	nem cigány (1)	cigány (2)	
1970/71	88,66	30,61	2,90
1977/78	89,81	31,16	2,88
1981/82**	88,54	36,47	2,43
1985/86	87,87	43,68	2,01

* A táblázatban szereplő évjáratok a sorokban megadott években voltak elsősök az általános iskolában.

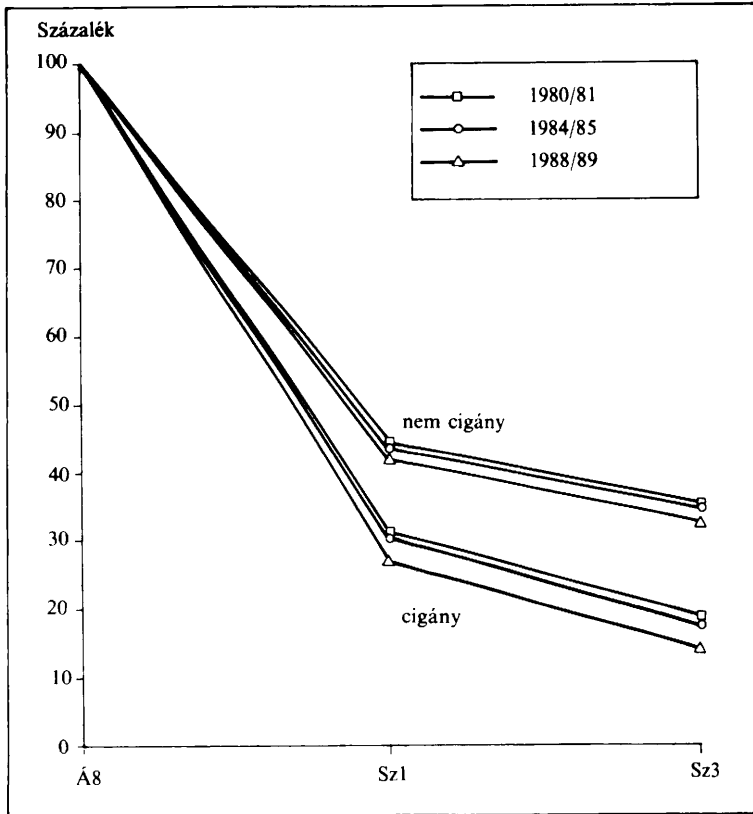
** Ez a generáció megegyezik az 1–3. ábrákon szereplő évjáratokkal.

Továbbtanulás a szakmunkásképzőben, lemorzsolódás a szakmunkásképzőn belül

A szakmunkásképzőben való továbbtanulásról valamivel több mint tíz évet átfogó idősort tudtunk összeállítani: az 1–3. ábrán szereplő (1981/82-ben beiskolázott) generáció mellett három évjárat (az 1980/81-es, az 1984/85-ös és az 1989/90-es tanévben általános iskolát végzetek generációjának) pályáját tudjuk nyomon kísérni a szakmunkásképzőbe való felvételtől a szakmunkásképző elvégzéséig (vagy a lemorzsolódásig). A szóban forgó három generáció iskolai pályafutásának alakulását a 4. táblázat és a 4. ábra mutatja.

A 4. táblázat adatai a cigány gyerekek relatív helyzetének egyértelmű romlásáról tanúskodnak. A nyolcvanas évtizedben – mind a cigány, mind a nem cigány nyolcadi-

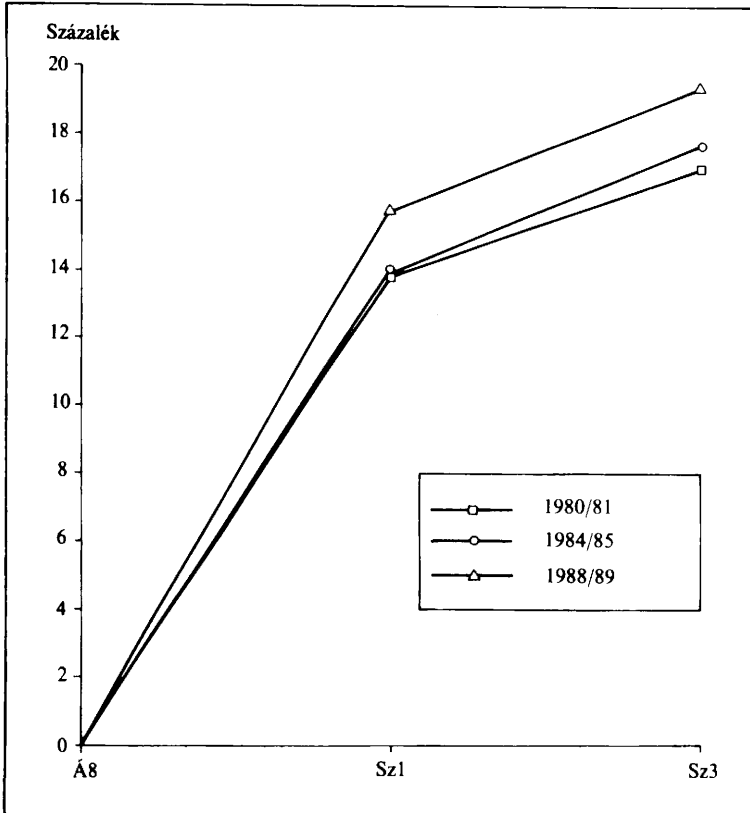
Továbbtanulási esélyek a szakmunkásképzőben
(az adott korosztály általános iskolai nyolcadikosainak százalékában)



kosok körében – folyamatosan csökken a szakmunkásképzőben továbbtanulók aránya. Amellett, hogy a csökkenés mértéke a cigány gyerekek esetében nagyobb, mint a nem cigány gyerekek esetében, a csökkenő trend a két csoport esetében mást is jelent. A nem cigány gyerekek esetében a szakmunkásképzőbe beiskolázott gyerekek számának csökkenése mögött az iskolázottsági szint *emelkedése* áll, hiszen – mint azt majd a 5. táblázatból látni fogjuk – ezzel párhuzamosan megnőtt a munkapiaci érvényesülés szempontjából sikeresebb iskolatípusban, a középiskolában továbbtanuló nem cigány gyerekek aránya az adott generációk nyolcadikosai körében. A szakmunkásképzőbeli csökkenés és a középiskolai növekedés nagyjából egyforma mértékű. A cigány gyerekek esetében másról van szó. Ott a középiskolába felvett gyerekek aránya *is* csökken. Ami a szakmunkásképzőbe felvett tanulók lemorzsolódását illeti, ott is romlott a helyzet a nyolcvanas évtizedben. A lemorzsolódás mértéke megintcsak mindkét csoport esetében emelkedik – ez általában a szakmunkásképző mint iskolatípus romlásáról vagy a felvett diákok színvonalának romlásáról tanúskodik –, azonban a cigányok esetében ez a hanyatlás nagyobb mértékű.

5. ábra

Továbbjutási esélykülönbségek a szakmunkásképzőben
(a 4. ábrán szereplő továbbjutási esélyek különbségei:
nem cigány adat mínusz cigány adat; százalék)



4. táblázat

A nem cigány és cigány tanulók szakmunkásképzőben való továbbtanulása
az általános iskolai nyolcadikosok, illetve a szakmunkásképző sikeres elvégzése
a szakmunkásképzőbe főlvevők százalékában
(1980/81–1992/93)

Évjárat*	A szakmunkásképző 1. évfolyamán tanulók aránya az adott évjárat általános iskolai nyolcadikosainak százalékában		Az esély- egyenlőtlenség mértéke (1)/(2)	A szakmunkásképző 3. évfolyamán tanulók aránya az adott évjárat 1. évfolyamosként felvett tanulóinak százalékában		Az esély- egyenlőtlenség mértéke (3)/(4)
	nem cigány (1)	cigány (2)		nem cigány (3)	cigány (4)	
1980/81	44,18	30,35	1,46	79,88	60,65	1,32
1984/85	43,94	30,14	1,46	79,50	57,51	1,38
1988/89**	42,84	30,52	1,40	78,00	45,21	1,73
1990/91	42,15	26,43	1,59	77,69	51,05	1,52

* A táblázatban szereplő évjáratok a sorokban megadott években voltak nyolcadikosok.

** Ez a generáció azonos az 1-3. ábrákon szereplő, az 1981/82. tanévben az általános iskola első osztályába járó generációval.

A 4. ábra a mindenkori nem cigány–cigány továbbjutási esélyek, az 5. ábra pedig a továbbjutási esélykülönbségek időbeli alakulását mutatja. Továbbjutási esélynek nevezzük azt a valószínűséget, hogy az általános iskola nyolcadik osztályát befejezett diákok hány százaléka jut el a szakmunkásképző első, illetve harmadik osztályába; továbbjutási esélykülönbségnek pedig a szóban forgó továbbjutási valószínűségek különbségét nevezzük. A továbbjutási esélykülönbségek azt mérik, hogy a rosszabb helyzetű (cigány) csoport az iskolarendszer adott fokán milyen mértékben szakadt le a jobb helyzetű (nem cigány) csoporttól. A függőleges tengelyen a leszakadás mértékét mérjük. Minél magasabba tolnak el a görbék – jól látható, hogy ez az eset áll fenn –, annál nagyobb mérvű a rosszabb helyzetű (cigány) csoport lemaradása. A nyolcvanas években a szakmunkásképző mint továbbtanulási forma esetében egyértelműen ez történt: a cigány gyerekek lemaradása a nem cigány gyerekekhez képest folyamatosan növekedett. Mi a helyzet a középiskolában és az egyetemen? A továbbiakban ezt fogjuk tüzetesebben megvizsgálni.

Továbbtanulás a középiskolában, lemorzsolódás a középiskolán belül, egyetemi felvétel

A középiskolai továbbtanulásról, melyről az 5. táblázatban számolunk be, szintén mintegy tíz évet átfogó adatsorral rendelkezünk. A középiskolai adatok is a helyzet romlásáról tanúskodnak. Amíg a nem cigány nyolcadikosok körében a középiskolába felvett gyerekek száma lassan emelkedik, addig ennek épp az ellenkezője figyelhető meg a cigány gyerekek esetében. Ráadásul a csökkenés egy egyébként is rendkívül alacsony szintről történik. A két folyamat együttesen a középiskolai továbbtanulási esélyegyenlőtlenség mértékének növekedését eredményezi. A lemorzsolódási adatok az időszak két végpontját tekintve szintén a cigány gyerekek relatív helyzetének rosszabbodásáról tanúskodnak, a cigány tanulók lemorzsolódási adatainak erraticus mozgása azonban inkább azt a következtetést támasztja alá, hogy az esélyegyenlőtlenség mértéke a kérdéses időszakban nem változott: nem növekedett, de nem is csökkent.

5. táblázat

A nem cigány és cigány tanulók középiskolában való továbbtanulása az általános iskolai nyolcadikosok, illetve a középiskola sikeres elvégzése a középiskolába felvett elsősök százalékában (1980/81–1992/93)

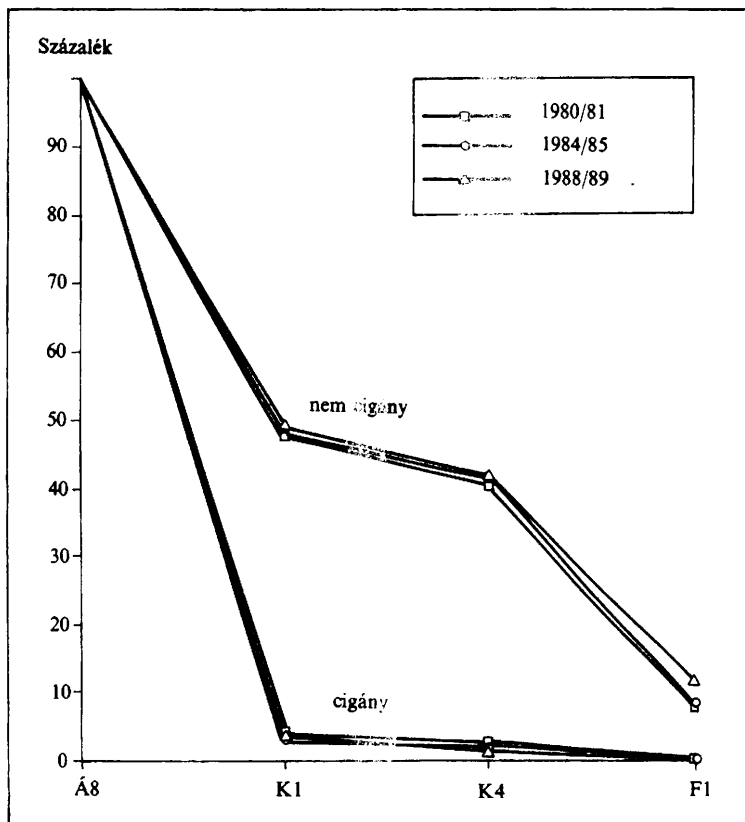
Évjárat*	A középiskola 1. évfolyamán tanulók aránya az adott évjárat általános iskolai nyolcadikosainak százalékában		Az esélyegyenlőtlenség mértéke (1)/(2)	A középiskola 4. évfolyamán tanulók aránya az adott évjárat 1. évfolyamosként felvett tanulóinak százalékában		Az esélyegyenlőtlenség mértéke (3)/(4)
	nem cigány (1)	cigány (2)		nem cigány (3)	cigány (4)	
1980/81	47,44	3,69	12,86	84,94	67,01	1,27
1984/85	48,18	3,06	15,75	86,66	71,59	1,21
1988/89**	48,60	3,07	15,83	86,35	60,95	1,42

* A táblázatban szereplő évjáratok a sorokban megadott években voltak nyolcadikosok az általános iskolában.

** Ez a generáció azonos az 1–3. ábrákon szereplő, az 1981/82. tanévben az általános iskola első osztályába járó generációval.

6. ábra

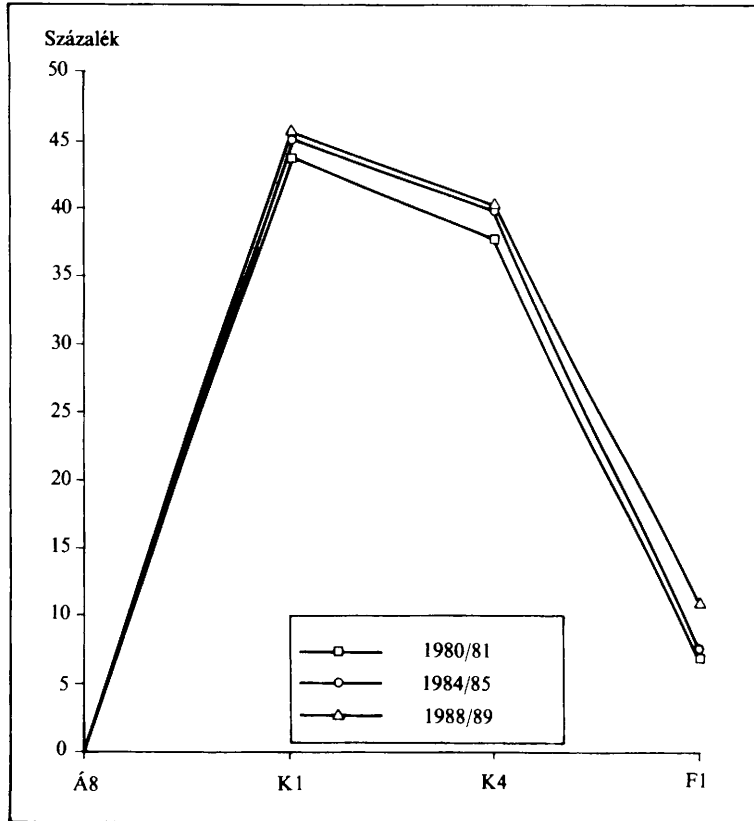
**Továbbjutási esélyek a középiskolában és az egyetemi felvételin
(az adott korosztály általános iskolai nyolcadikosainak százalékában)**



A 6. és 7. ábra – a 4. és 5. ábrához hasonló módon – a továbbtanulási esélyek, illetve esélykülönbségek alakulását mutatja a szóban forgó tízéves időszakban. Az ábrán a középiskolai továbbtanulás és lemorzsolódás mellett az egyetemi-főiskolai⁷ továbbtanulás esélyeinek, illetve esélykülönbségeinek történetét is nyomon követhetjük. A 6. ábra, amely a cigány és a nem cigány történet alakulását külön grafikonokon mutatja, arról tanúskodik, hogy miközben a nem cigány népesség középiskolai továbbtanulási esélyeiben némi javulás, felsőfokú továbbtanulási esélyeiben pedig igen

⁷ Az 5. táblázatban az egyetemi-főiskolai továbbtanulási esélyeket azért nem szerepeltettük, mivel – mint már korábban is említettük – az érettségizettek százalékában mind a cigány, mind a nem cigány csoport esetében egyforma felvételi valószínűségeket feltételeztünk. Az ábrákon más a helyzet, hiszen itt az egymást követő iskolafokokon való továbbjutási esélyek szerkezetei szerepelnek. Az egyetemi-főiskolai továbbjutás itt azt jelenti, hogy milyen eséllyel jut el egy általános iskola első osztályába járó hatéves gyerek az egyetemi-főiskolai felvételig, ha azt feltételezzük, hogy a középiskolából a felsőoktatási intézménybe való bejutásnál a cigány és nem cigány tanulók esélyei nem különböznek. (Ez a nyilvánvalóan tényellenértés feltételezés jobbnak láttatja a cigány tanulók helyzetét a valóságosnál.)

Továbbjutási esélykülönbségek a középiskolában és az egyetemi felvételin
(a 6. ábrán szereplő továbbtanulási esélyek különbségei:
nem cigány adat mínusz cigány adat; százalék)



jelentős mértékű javulás történt, addig a cigány gyerekek esélyei tíz év alatt mit sem változtak. Gyakorlatilag semmi sem történt. A cigányok esetében a három generáció grafikonját nem lehet egymástól megkülönböztetni. A továbbjutási esélykülönbségek grafikonján (lásd 7. ábra), ahol a cigány gyerekek lemaradásának időbeli alakulását követhetjük nyomon, azt látjuk, hogy *a leszakadás mértéke minden kritikus ponton nő*. Különösen nagy mértékű ez a felsőoktatási szintnél, ahol a lemaradás mértékének mintegy 4 százaléknyi növekedése a nyolcvanas évek eleji, a mintegy 7 százaléknyi eredetileg meglévő különbséghez képest azt jelenti, hogy *a cigányság leszakadása a felsőoktatásban a nem cigány népességhez képest a nyolcvanas évek eleji leszakadáshoz képest a kilencvenes évek elejére több mint másfélszeresére növekedett!*

A munkapiaci kontextus: a tudás fölértékelődése a kilencvenes évek elejére

Az első részben kilencvenes évekbeli *keresztmetszeti* adatokon beláttuk, hogy az iskola igen fontos szerepet játszik a foglalkoztatási esélyek elosztásában és a keresetek meghatározásában. A következő részben pedig – iskolai évjáratmodellünk révén, *longitudinális* elemzésekkel – kimutattuk, hogy a cigány gyerekek relatív helyzete a

vizsgált két évtizedben egyedül az általános iskola elvégzésének szempontjából javult, az iskolarendszer minden további szintjén egyértelműen romlott. A szoban forgó romlás a felsőoktatásban egyenesen drámai mértékű. Hogy ezeknek a folyamatoknak a jelentőségét világosan lássuk, meg kell vizsgálnunk annak a kontextusnak a változásait is, amely piaci oldalról értékeli az iskolarendszer produktumát: a tudást. Vajon hogyan változott a különböző iskolai végzettségi szintek egymáshoz viszonyított értéke a hetvenes évek elejétől a kilencvenes évek elejéig tartó húsz év során? Nyilvánvaló ugyanis, hogy csak ennek tükrében tudjuk valódi dimenzióiban értékelni azt, ami a cigányság iskoláztatásában az elmúlt két évtizedben végbement.

A mérés során három adatbázist használunk: a hetvenes évek eleji állapotot a KSH 1973. évi jövedelemfelvételére támaszkodva, a nyolcvanas évek eleji állapotot a Társadalomtudományi Intézet 1981. évi társadalmi rétegződés vizsgálatára támaszkodva, a kilencvenes évek eleji állapotot pedig a TÁRKI 1993. évi háztartáspanelvizsgálatára támaszkodva próbáltuk meg rekonstruálni. A bérregressziók alapjául szolgáló összehasonlítható halmazok létrehozásának részleteiről, valamint a szoban forgó adatfelvételek egyéb tulajdonságairól alaposabban a Függelék C részében számolunk be. Itt elegendő annyit megemlítenünk, hogy – az összehasonlíthatóság miatt – egyenleteink csak a foglalkoztatottakra terjednek ki (önállókra, vállalkozókra, szövetkezeti tagokra nem), továbbá hogy függő változónak a legkevésbé vitatható bérkategóriát, a főállásból származó havi béreket (pontosabban a bérek logaritmusát) választottuk. Maguk az egyenletek is a legegyszerűbb Mincer-típusú kereseti egyenletek. Az egyenletek függő változója a havi bér logaritmusa, független változók pedig az életkor, az életkor négyzete, a nem, az iskolai végzettségi kategóriákat leképező dichotóm változók (a kihagyott referenciakategória mindenütt a nyolc általános alatti iskolai végzettség) és a lakóhely, melyet a Budapest és város dummyk képviselnek az egyenletben (a községi településkategória a referencia). A KSH jövedelemfelvétel (1973) esetében külön nehézséget jelentett, hogy az iskolai végzettséget igen szerencsétlen módon úgy kódolták, hogy az nem tette lehetővé a nyolc általános és a szakmunkásképző megkülönböztetését. Ezért az 1973-as regresszióban a 8–11 osztály kategóriájával voltunk kénytelenek dolgozni, az összehasonlíthatóság kedvéért azonban a nyolc általános és a szakmunkásképző megtérülési rátájára alsó és felső becsléseket készítettünk. Ismét mellőzve a részleteket és a regressziók részletes dokumentálását,⁸ az itt következő 6. táblázatban csak a bennünket közvetlenül érdeklő iskolai végzettségi fokozatok piaci értékét reprezentáló paramétereket adjuk meg. A táblázat adatai azt mutatják meg, hogy a nyolc osztálynál alacsonyabb iskolai végzettséghez képest – melynek értékét mint referenciakategóriáét nullának tekintjük – hány százalékkal nagyobbak a magasabb iskolai végzettségi kategóriák bérei. (Az eredményeket a 8. ábra grafikusán is mutatja.) Más adatokkal való összehasonlíthatóság kedvéért ezúttal is közöljük a marginális megtérülési ráták értékeit.

Az iskolai végzettség értékének – az emberitöke-elmélet előrejelzéseivel összhangban – természetesen keresztmetszeti elemzésekben az iskolai végzettségi fokozatok emelkedésével emelkedniük kell, a különböző szintű végzettségek értékének időbeli alakulásáról azonban nem lehetnek szilárd elméleti előrejelzéseink. Az iskolai végzettségek értékének változása a munkaerőpiac tartós állapotváltozásainak, a keresleti-kínálati viszonyok átrendeződésének jellegzetes indikátora: hogy milyen irányban és mértékben változnak, az merőben empirikus kérdés. Ráadásul a gazdaság és a munkaerőpiac egészét mélyen jellemző empirikus kérdés. Az elméleti előrejelzéssel összhangban, valamennyi év esetében (keresztmetszetben) nő a tudás értéke az iskolai végzettség függvényében. Ahhoz azonban, hogy az időbeli trendeket is láthassuk, további – egyszerű – számítások szükségesek. Mivel a három megfigyelési pont úgy helyezkedik el az időben, hogy az első kettő nyolc, a második és harmadik tizenkét

⁸ Ezek mind megtalálhatók a Függelék C részében.

**Az iskolai végzettség értékének alakulása Magyarországon 1973 és 1993 között
(a havi keresetek logaritmusára vonatkozó regressziós paraméterértékek;
nem, kor, kor², lakóhely hatása kiszűrve), százalék**

Iskolai végzettség	1973		1981		1993	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
8 osztály*	12,04	–	14,81	–	14,42	–
Szakmunkásképző**	17,08	1,68	23,41	2,87	26,85	4,14
Középiskola	22,30	2,25	30,31	3,88	40,48	6,52
Felsőfokú	47,49	6,30	52,03	5,43	66,95	6,62

(1) Az iskolai végzettség relatív értéke az egyenletről kihagyott referenciakategória (0–7 osztály) értékéhez képest, amelyet nullának tekintünk.

(2) Marginális megtérülési ráta: $(\beta_i - \beta_{i-1}) / (s_i - s_{i-1})$, ahol β az iskolafokok regressziós paraméterértéke, s az összes elvégzett iskolai osztályszám, i az adott, $(i-1)$ a közvetlenül megelőző iskolafokozat.

* Becsült adat; a 11,03–13,05 intervallum osztályközepe.

** Becsült adat; a 13,05–21,12 intervallum osztályközepe. (A becslési eljárás részleteit lásd a Függelék C részében)

Forrás: 1973: KSH 1973. évi jövedelemfelvétel, 1981: a Társadalomtudományi Intézet 1981. évi társadalmi rétegződésfelvétele, 1993: a TÁRKI 1993. évi háztartáspanel-felvétele.

évet fog át, az összehasonlíthatóság érdekében célszerű más mértékegységre: a különböző iskolai végzettségi fokozatok értékének átlagos éves növekedési ütemére⁹ áttérni. Az eredményeket a 8. ábrán mutatjuk be.

Az időbeli trendek tanúsága szerint, a vizsgált húszéves időszak egészét tekintve, *nőtték* az iskolai végzettségtől függő kereseti különbségek: a nyolcosztályos és felsőfokú végzettség közti különbség az 1973-as 35 százalékos szintről a kilencvenes évek elejére 53 százalékra nőtt – hogy csak a szélső pólusokat említsük. Összességében azonban mind a nyolc osztály, mind a szakmunkásképző leértékelődésének lehetünk tanúi, mind a felsőfokú, mind pedig a középfokú végzettséghez képest.

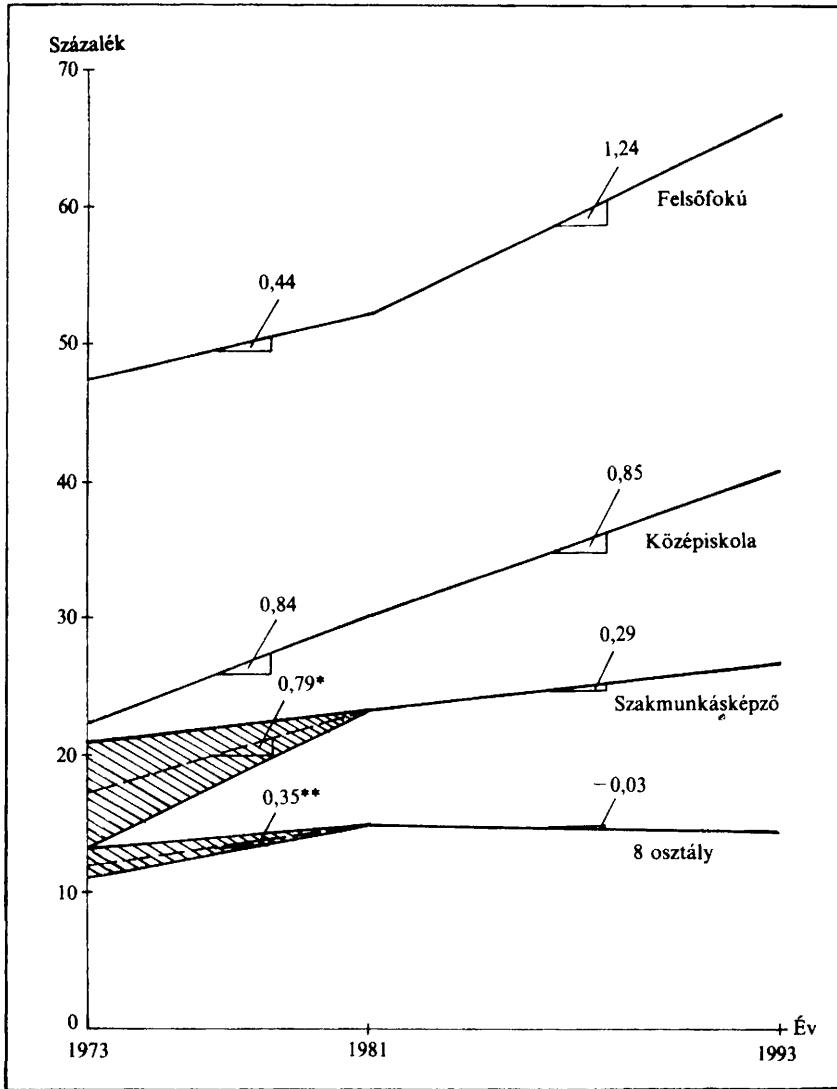
A húsz év egészét jellemző trendek mögött azonban – mint jól látható – a hetvenes és nyolcvanas évtized egymástól gyökeresen különböző folyamatai állnak. A *hetvenes évek* története a tudás (mindenekelőtt a felsőfokú iskolai végzettség) erőteljes relatív leértékelődéséről szól. A legalacsonyabb és legmagasabb iskolai végzettség megtérülése közel egyforma (és alacsony) sebességgel emelkedett, a két közepes iskolafokozat pedig nagyjából kétszer akkora sebességgel. Összességében ez a szakmunkásképző és a középiskola viszonylagos felértékelődését jelentette mind a legmagasabb, mind a legalacsonyabb iskolai végzettség értékéhez képest. A *nyolcvanas évtizedben* (pontosabban: a kilencvenes évek elejére) megfordulnak a trendek: a nyolcosztályos és a szakmunkásképző végzettség drámaian leértékelődött, a felsőfokú iskolai végzettség értéke pedig ugrásszerűen megemelkedett. Az iskolai végzettség függvényében a húsz év során megnövekedett kereseti egyenlőtlenségek csaknem teljes egészében a nyolcvanas évek, illetve a kilencvenes évek elejének a terméke.

Egy hipotézist megkockáztatva: a hetvenes évek trendjei mögött – véleményünk szerint – két egymással ellentétes hatású folyamat állt. Az a körülmény, hogy az iskolázatlan kategóriához (a referenciának választott 0–7 osztályhoz) képest valamennyi iskolai végzettségi fokozat értéke emelkedik, arról tanúskodik, hogy a gazdasági fejlődés következtében a technológia és a munkafolyamat oly módon alakul át, hogy abból az iskolázatlan munkaerő mindinkább kiszorul, s a kereslet eltolódik a minőségi munkaerő irányába. Az a körülmény azonban, hogy az iskolázott munkaerő-állományon belül az alacsonyabb iskolai végzettségi fokozatok az előbb említett trend ellenére megőrizték (bizonyos mértékben javították is) relatív pozíciójukat (mindenekelőtt) a leg-

⁹ Ezt úgy kapjuk meg, hogy az időben egymást megelőző értékeket kivonjuk egymásból, és az adott időszak éveinek számával elosztjuk.

8. ábra

A különböző iskolai végzettségi fokozatok piaci értékének
 átlagos növekedési ütemei 1973 és 1993 között



* Becsült adat: a 0,29–1,29 intervallum középértéke

** Becsült adat: a 0,22–0,47 intervallum középértéke.

Forrás: 6. táblázat.

magasabb iskolai végzettséggel szemben, arról tanúskodik, hogy a munkaerő-kereslet szerkezetének hosszú távú átrendeződésével szemben számottevő hatású ellenerők érvényesültek. Ez az ellenerő pedig – véleményünk szerint – aligha lehet más, mint

a szocialista nagyipar elavult munkahely-struktúrájának visszatartó ereje és az ezzel együttjáró munkaerőhiány, mely épp a hetvenes évek elején vált általánossá a magyar gazdaságban, és amely – az elavult munkahelystruktúra következtében – épp az alacsonyabb képzettségű (főként fizikai) munkaerőre koncentrált.

A rendelkezésünkre álló két regressziós becslésből nem tudjuk megmondani, hogy *mikor* következett be az a fordulat – bár úgy gondoljuk, hogy a nyolcvanas évek második felétől folyamatosan érelődhetett –, ami a kilencvenes évek eleji adatok alapján világosan látszik, hogy visszavonhatatlanul bekövetkezett: a gazdasági fejlődés erői az előbb említett fékező erők hatása nélkül, már egyértelműen éreztetik hatásukat a munkaerő-kereslet szerkezetére. *Az iskolai végzettség emelkedésével* nemcsak a végzettség piaci értéke, de *a végzettség piaci értékének növekedési üteme is emelkedik* (ráadásul gyorsuló ütemben). Ez pedig *a tudás értékének egyértelmű emelkedéséről* tanúskodik, hiszen a nyolcvanas évek eleji állapothoz viszonyítva *valamennyi* iskolai végzettség értéke gyorsabban növekedett, mint az eggyel alacsonyabb iskolai végzettség értéke. Úgy gondoljuk: egy alaposabb elemzés – mely a nyolcvanas évek legalább három különböző évére¹⁰ kiszámított regressziós paraméterértékekre támaszkodhatna – minden bizonnyal kimutatná azt is, hogy a kereslet szerkezetének átrendeződése folyamatosan ment végbe az évtized során. (*Varga Juliának* [1994] az oktatás megtérüléséről készített számításai legalábbis ezt támasztják alá.) Drámai következményei miatt azonban csak a szocialista nagyipar összeomlása és az ennek nyomán létrejövő tömeges munkanélküliség által vált ez kézzelfoghatóvá és mindenki által jól láthatóvá.

A cigányság munkapiaci helyzetének alakulása szempontjából külön figyelemre méltó az a változás, ami a nyolcosztályos végzettség értékesülésében húsz év alatt végbement. Mint kimutattuk, a hetvenes években a nyolc osztály piaci értéke nagyjából ugyanolyan ütemben emelkedett, mint a felsőfokú végzettségé. Ebben természetesen nem az a leginkább figyelemre méltó, hogy az iskolázott munkaerő legalacsonyabb fokán valamelyes értéknövekedés következett be, hanem az, hogy ez az értéknövekedés a legmagasabb iskolakategória esetében sem volt sokkal nagyobb. Az sem közömbös, hogy még a nyolc általános értéke *is* növekedett az iskolázatlan munkaerő értékéhez képest. A relatív munkahelybőséget, a nem túl magas iskolázottságú munkaerő iránti konstans keresletet és a mérsékelt inflációs rátát figyelembe véve, a nyolc osztály elvégzése a hetvenes években még valamelyes anyagi és társadalmi emelkedést jelentett. A nyolcvanas években azonban ez megszűnt, s a kilencvenes évek elejére olyan helyzet alakult ki, melyben a nyolc általános elvégzése a korábbi állapothoz képest már nem jelent pozícióemelkedést. Az időben konstans értékű összehasonlítási alap szerepét, melyet korábban a teljesen iskolázatlan munkaerő látta el, most vele együtt a nyolcosztályos végzettség is éppoly jól betöltheti. Ha most felidézzük azt, hogy a vizsgált két évtized alatt a cigányság iskolázottsági helyzete abszolút és relatív értelemben egyedül a nyolcosztályos iskolakategória esetében javult (ráadásul komolyabb mértékben), akkor a fent elmondottak különösen súlyosan esnek latba, hiszen amennyire a cigányság iskolai pozíciója javult, azt a gazdasági fejlődés erőinek szabadabb kibontakozása el is vette, amennyiben épp a szóban forgó iskolai végzettséget értékelte le a legerőteljesebben.

Az iskolarendszer magasabb fokozatain egy ezzel épp ellentétes folyamat játszódott le. A cigányság relatív helyzete mind a szakmunkásképzőt, mind a középiskolát, mind pedig az egyetem-főiskolát végzettek körében romlott a nem cigány népesség helyzetéhez képest. Ráadásul az iskolai végzettségi fokozatok függvényében egyre nagyobb mértékben: a pozícióromlás mértéke a legkisebb a szakmunkásképző esetében, a legnagyobb az egyetem-főiskola esetében. Ugyanezen iskolafokozatok piaci értékesülése más oldalról épp ellentétesen alakult: épp azoknak az iskolakategóriák-

¹⁰ Mondjuk 1983-ra, 1986-ra és 1989-re.

nak a piaci értéke emelkedett meg az elmúlt évtizedben a leginkább, amelyben a cigányság pozícióromlása a legtekintélyesebb mértékű volt.

Összefoglalva tehát mindazt, ami a iskolarendszerben és a munkaerőpiacon történt a vizsgált húsz év alatt, legfőképpen pedig a nyolcvanas években és a kilencvenes évek elején, azt mondhatjuk: a cigányság iskolázottságtól függő munkapiaci pozíciója két tényező következtében jelentős mértékben romlott. Egyrészt két évtized alatt csak a legalacsonyabb iskolafokozatban javult a cigányok iskolázottsága a nem cigány kontrollcsoport helyzetéhez képest, ezt a javulást azonban a munkaerőpiac keresleti-kínálati viszonyainak a gyökeres átrendeződése, a nyolc osztály munkapiaci leértékelődése teljesen felemésztette. Minden más iskolakategóriában viszont romlott a cigányok helyzete, amit a magasabb iskolafokozatok relatív munkapiaci fölértékelődése csak súlyosbított.

Következtetések

A tanulmány végéhez érve, összefoglaljuk gondolatmenetünk főbb tanulságait. Kiindulópontunk az az állítás volt, hogy az iskolai végzettség igen jelentős szerepet játszik a foglalkoztatási esélyek elosztásában és a keresetek meghatározásában. Ennek az állításnak munkanélküliségi és béregyenletek segítségével próbáltunk empirikus nyomtatékokot szerezni. Kimutattuk, hogy ez ma, a kilencvenes évek Magyarországon valóban így van: az iskolai végzettség emelkedésével igen nagy mértékben csökken a munkanélküliség valószínűsége, és nő a kereset. Rátérve a cigány–nem cigány iskolázottsági különbségek elemzésére, először a hozzánk időben legközelebbi, lezárt iskolai pályafutású generáció pályafutását vettük szemügyre. Felfigyeltünk rá, hogy az iskolarendszer csomópontjait összekötő átmenetvalószínűségek alapján kiszámítható nem cigány–cigány esélyegyenlőtlenségi indexek igen alkalmas eszközök arra, hogy azonosítsuk velük az iskolarendszernek azokat a kritikus pontjait, ahol a cigány gyerekek iskolai lemaradásának zöme keletkezik. Kimutattuk, hogy a munkapiaci értékesülés szempontjából sikeresnek tekinthető három iskolai végzettségi fokozat (szakmunkásképző, középiskola, főiskola-egyetem) elérésében mutatkozó jelentős esélyegyenlőtlenségek keletkezésének kritikus pontja a középiskolai továbbtanulás. A továbbiakban megvizsgáltuk az egyes iskolafokozatok közötti továbbtanulásban, illetve az egyes iskolafokozatokon belüli lemorzsolódásban mutatkozó különbségek időbeli alakulását 1970 és 1993 között. Az általános iskola elvégzésében a kérdéses két évtized alatt jelentős mértékű abszolút és relatív javulást tapasztaltunk. Minden más iskolafokozatnál – akár a továbbtanulási, akár a lemorzsolódási esélyeket tekintjük – az esélyegyenlőtlenség mértéke nőtt 1980 és 1993 között. Különösen nagy mértékben nőtt a lemaradás a középiskolai, illetve az egyetemi-főiskolai továbbtanulásban. Hogy ezeket a folyamatokat valós dimenzióiban értékelhessük, megvizsgáltuk azt is, miként változott a szóban forgó két évtized alatt az iskolai végzettség értéke. Az a történet ugyanis, melyben a cigány gyerekek általános iskolai lemaradásuk egy részét ledolgozták, minden más iskolafokozatban pedig tovább növelték, olyan szélesebb történelmi folyamatok keretei között játszódott le, amely a cigányság általános iskolai felzárkózását az általános iskolai tudás piaci leértékelődésével semmissé tette, növekvő lemaradását pedig a közép- és felsőfokú továbbtanulásban a középiskolai és egyetemi tudás piaci fölértékelődésével megsokszorozta.

A jelen sorok szerzője nem lát olyan tendenciákat, amelytől a tanulmányban elemzett trendek maguktól megfordulnának. Igen erőteljes állami beavatkozás nélkül – úgy gondolom – a cigányság iskolai lemaradásának felszámolására vagy akár csak enyhítésére nincs sok remény. Különösen így van a jelentős mértékű és állandósult munkanélküliség körülményei között. Mint az első részben bemutattuk, az iskolai végzettség igen nagy mértékben befolyásolja a munkanélküliségnek a foglalkoztatás-

hoz viszonyított relatív kockázatát: minél alacsonyabb iskolázottságú valaki, annál nagyobb ez a kockázat. Ráadásul – figyeljük csak meg!¹¹ – ezt a kockázatot továbbtanulás révén más-más induló iskolai végzettségi szintről igen különböző mértékben lehet csökkenteni. Ha az alaphelyzetnek a nyolc osztály elvégzését tekintjük – a cigány gyerekek körében ez a kritikus eset –, akkor a munkanélküliségnek a foglalkoztatáshoz viszonyított relatív esélye szakmunkásképzőbeli továbbtanulás révén mintegy egyharmaddal, középiskolai továbbtanulás esetén pedig ötven százalékkal csökkenthető. Ha viszont a középiskolai végzettséget tekintjük alaphelyzetnek – a nem cigány gyerekek esetében ez a kritikus eset –, akkor az egyetemi-főiskolai továbbtanulás lényegesen nagyobb mértékkel, csaknem kétharmaddal csökkenti a munkanélküliség relatív kockázatát. Ez a körülmény – lévén, hogy eltérő mértékben befolyásolja itt és ott az oktatási beruházás hozadékának *várható értékét* – önmagában is gyengíti az alacsonyabb iskolázottság alaphelyzetéből induló csoport egyéneinek a továbbtanulási hajlandóságát a magasabb átlagos iskolázottságú csoport egyéneinek továbbtanulási hajlandóságához képest, és növeli a jövőbeli esélyegyenlőtlenségek várható mértékét. A relatíve gyengébb továbbtanulási motiváció az alacsony átlagos iskolai végzettségű csoport, a relatíve erősebb továbbtanulási motiváció pedig a magasabb átlagos iskolai végzettségű csoport esetében – a munkaadók részéről statisztikai diszkriminációval¹² párosulva – olyan dinamikus pályákon indíthatja el a szóban forgó csoportokat, amelyek két különböző: egy alacsony és egy magas iskolai végzettségi szintnek megfelelő stacionárius állapothoz vezetnek.¹³ Az alacsony szintű stacionárius állapot csapdájából pedig csak igen nagy kezdeti lökés segítségével lehet kitörni. Ezt a nagy kezdeti lökést sokan a gazdasági növekedés beindulásától várják.

Nem lehetetlen, hogy a gazdasági növekedés beindulása ezt is magával hozná, hiszen a növekedés a munkanélküliség szintjét lenyomja, s ezzel a továbbtanulási motivációt romboló kontextuális hatások erejét is gyengíti. Nagy kérdés, mennyit kell a növekedés beindulására várni, s mekkora késleltetéssel hatnak majd – ha egyáltalán hatnak – a fent említett erők. A továbbtanulási döntéshez vezető kalkulus azonban más módon is befolyásolható. Az egyik lehetőség olyan speciális cigány továbbtanulási programok beindítása lehetne, amelyek a továbbtanulás költségeinek jelentős csökkentésével – cigány középiskolák létesítésével, ösztöndíjak alapításával, felvételi előkészítő programok beindításával, az iskola elvégzése utáni elhelyezkedési lehetőségek elősegítésével – próbálnák vonzóvá tenni a továbbtanulást útját. Ilyen jellegű programoknak természetesen csak akkor van értelme, *ha kellően nagy volumenűek* ahhoz, hogy – ésszerű időtávon belül – olyan mértékű javulást eredményeznek a cigány népesség iskolázottsági helyzetében, amely már további külső beavatkozások nélkül is elegendő ahhoz, hogy kellően nagy számú ember úgy ítélje meg saját vagy gyermeke életesélyeit, hogy a továbbtanulást fontolgtatva, a továbbtanulás mellett legyen célszerű döntenie. Természetesen nagyon nehéz dolog – mondhatnánk: szinte lehetetlen – előre megmondani, mekkora az a program, amely ezt az áttörést képes elérni.

Rendelkezésre áll azonban egy másik lehetőség is. Ahol az egyéni ösztönzők csődöt mondanak, ott az állam kényszerítő erejéhez is lehet folyamodni. *A középiskolai képzést* – mert ez itt a kérdés – *kötelezővé is lehet tenni*. Sietve hozzátesszük: *mindenki számára*. Nem tekintjük itt feladatunknak, hogy amellett érveljünk, milyen haszonnal járna ez – hatalmas költségekkel is természetesen – az egész ország gazdasági fejlődéére nézve. Ezt már rajtunk kívül sokan kifejtették. Ez a tanulmány a cigányokról szól; a problémát elegendő *itt az ő szempontukból* végiggondolni. Mint

¹¹ Lapozzunk vissza a 2. táblázathoz, és figyeljük meg a félkövér betűtípussal kiemelt számokat!

¹² Egy korábbi tanulmányunkban (Kertesi [1994b]) kimutattuk: a cigányság munkanélküliségi esélyeiben a diszkrimináció minden bizonnyal igen jelentős szerepet játszik.

¹³ Lásd Arrow [1972], [1973] dinamikus diszkriminációmодelljét!

az 1981/82-es évfárat pályájának elemzésekor utaltunk már rá, az áttörést azért kell a középiskolai továbbtanulásnál elérni, mivel az esélyegyenlőtlenség mértéke ott a legnagyobb; s a legnagyobb haszonnal ennek a csökkentése kecsegtet. (Csak zárójelben jegyezzük meg: ez a cigányság iskolázottsági helyzetétől *függetlenül* is így van. *Varga Júliának* [1994] az oktatás egyéni és társadalmi megtérülésével kapcsolatos számításából egyértelműen a középfokú oktatás jelentős kiterjesztésének, illetve a költségvetés oktatási kiadásainak a középiskolai képzés javára történő jelentős belső átcsoportosításának a szükségessége következik.)

Végezzünk el egy egyszerű gondolat kísérletet! Lapozzunk vissza az 2. ábrához! Ha nyomon követjük az 1981-es hatéves generációnál az általános iskola első osztályától a középiskola elvégzéséig a továbbtanulási esélyegyenlőtlenség mértékét, akkor azt kapjuk, hogy durván 55-ször nagyobb esélye volt egy nem cigány gyereknek arra, hogy a középiskolát befejezze. Ha a realitásokhoz közeledve, föltesszük, hogy középiskola után az egyetemi felvételi esélyekben is legalább kétszeres eltérés mutatkozik, akkor egyetemi szint elérésére körülbelül 110-szer akkora esélye volt az 1981-ben hatéves évfárat tipikus nem cigány képviselőjének egy vele egykorú cigány gyerekhez képest. Tekintsük ezt az induló állapotnak. Mint kimutattuk, az általános iskola elvégzésében már a 1985-ös évfárat esetében jelentős mértékű javulás következett be, ugyanakkor ez idő alatt a cigány gyerekek középiskolai továbbtanulási esélye és középiskolai lemorzsolódása is relatíve romlott. Ha a legfrissebb adatokat rövid távon – mondjuk az ezredfordulóig – változatlanoknak tekintjük, akkor az 1986-ban hatévesek generációjára a következő előrejelzéseket tehetjük: az 1985-ben hatévesek évfáratának tényadata alapján kétszeresnek véve az általános iskola elvégzésében az esélyegyenlőtlenség mértékét, az 1988-ban tizenégy évesek évfáratának tényadata alapján 15,83-szorosnak véve a középiskolai továbbtanulásban, valamint 1,42-szeresnek a középiskolai lemorzsolódásban az esélyegyenlőtlenség mértékét, azt kapjuk, hogy a középiskola elvégzésében egy 1986-ban hatéves nem cigány gyereknek 1997/98-ra még mindig 45-ször nagyobb esélye lesz, mint egy cigány gyereknek. Tovább gondolva a történetet: ha föltesszük, hogy a jelenlegi helyzet szerint az érettségivel rendelkező nem cigány tanulók egyetemi felvételi esélyei kétszer akkorák, mint a cigány tanulóké, akkor az egyetemi fokozat eléréséig ugyanannak a generációnak az esetében az esélyegyenlőtlenség mértéke kilencvenszeres. *Hogyan befolyásolná ezt a helyzetet a kötelező középiskolai képzés bevezetése – mondjuk az 1995/96. tanévtől?*

Tegyük föl, hogy a középiskolai beiskolázási kötelezettségnek – legalábbis kezdetben – az oktatásügy nem tudna tökéletesen érvényt szerezni, és ez a cigány–nem cigány beiskolázási ráták különbségében is megmutatkozna. E hipotetikus nem cigány és cigány beiskolázási ráták hányadosa legyen mondjuk 3. Ez a korábbi szisztéma nyelvén háromszoros továbbtanulási esélyegyenlőtlenségi mértékét jelent. A kötelező középiskolai képzés bevezetésének haszna a cigány tanulókra nézve épp itt mutatkozna meg: az esélyegyenlőtlenség mértéke a korábbi 15,83-szoros értékről háromszoros értékre csökkenne. A cigány tanulók abszolút értékben jelentősen – és hirtelen – megnövekedő középiskolai beiskolázási rátájának azonban minden bizonynyal *költségei* is lennének. Nyilvánvalóan számítani kellene a középiskolán belüli lemorzsolódási ráták emelkedésére. Ha föltesszük, hogy a kötelező középiskolai képzés bevezetését követően négy év leforgása alatt mind a középiskolai lemorzsolódási rátákban mutatókozó esélyegyenlőtlenség mértéke, mind pedig az érettségi utáni egyetemi továbbtanulási esélyegyenlőtlenségi index értéke is megduplázódnék,¹⁴ akkor mindezek a változások összességükben a következő eredményeket hoznák 1998/99-re. A szóban forgó generáció (1986-ban hatévesek) cigány gyerekeinek relatív

¹⁴ A középiskolai lemorzsolódás esetében az esélyegyenlőtlenségi index értéke 1,42-ről 3,00-ra, az egyetemi felvétel esetében pedig 2,00-ról 4,00-re nőne.

hátránya a középiskola sikeres elvégzésében csaknem egynegyedére, az egyetem megkezdésében pedig körülbelül a felére csökkenne.¹⁵

Természetesen más – a fentieknél optimistább és pesszimistább – forgatókönyvek is elképzelhetők. De nem is a konkrét számok az érdekesek, hanem az, hogy megértjük: a feladat tovább nem halogatható. Húsz év alatt lényegében semmilyen előrehaladás nem történt a cigányság iskolai felzárkóztatása ügyében. Legfőbb ideje, hogy változtassunk ezen. Bármit teszünk is, az bizonyos: a legjobb reform is csak nagyon nagy késleltetéssel – lehet, hogy csak egy évtized alatt – jár érzékelhető mértékű eredménnyel. Az alacsony iskolázottságú felnőttek sorsán aligha lehet nagyot fordítani, gyermekeik sorsán azonban igen. Cselekedjünk addig, amíg lehet, amíg az ország az etnikai különbségek szerencsétlen törésvonala mentén végérvényesen ketté nem szakad olyan emberekre, akiknek a tudás lehetősége megadatott, és azokra, akik a tudás lehetőségétől meg vannak fosztva.

Függelék

A: Bérregresszió és munkanélküliségi logit függvény (1993)

Az ELAR 1993. évi szeptemberi–novemberi munkaerő-felvétele alapján a foglalkoztatottak órakeresetének logaritmusára mint függő változóra lefuttattuk az alábbi regressziót. A főszöveg 1. táblázatának adatai az A1. táblázatban szereplő egyenletből származnak. Az ELAR munkaerő-felvétel adatain lefuttattunk egy logit modellt is a munkanélküliség valószínűségére mint függő változóra. A főszöveg 2. táblázata ennek a modellnek az alapján készült. A munkanélküliség definíciója megfelel az ILO-definíciónak. E szerint munkanélküli az, aki a megkérdezés előtti héten nem végzett legalább egy órányi pénzkereső munkát, 15–74 éves, és aktívan keres magának munkát. A munkanélküliek fogalmába belevettük az ún. passzív vagy reményvesztett munkanélkülieket is, akik csak azért nem keresnek maguknak munkát, mert a keresést eleve reménytelennek ítélik. Az egyenletet csak a gazdaságilag aktívakra (foglalkoztatottakra, munkanélküliekre és passzív munkanélküliekre) futtattuk le. Lásd A2. táblázat! Az egyenletben szereplő változók egy részéhez az alábbi magyarázat tartozik. A számítások további részleteiről lásd: *Kertesi [1994b]*.

NEM	: 1, ha férfi; 0, ha nő.
TMNRATA2	: 1, ha $10\% \leq$ településszintű munkanélküliségi ráta (t) $< 20\%$; 0 egyébként.
TMNRATA3	: 1, ha $t \geq 20\%$; 0 egyébként.
CIGÁNY	: 1, ha az illető cigány; 0 egyébként.
LNORAKER	: az órakeresetek természetes alapú logaritmus.
MNÉLK	: 1, ha munkanélküli vagy passzív munkanélküli; 0, ha foglalkoztatott.
FIATAL	: 1, ha $15 \leq$ életkor ≤ 24 ; 0 egyébként.
IDŐS	: 1, ha $55 \leq$ életkor ≤ 74 ; 0 egyébként.
HÁZAS	: 1, ha van házastársa vagy élettársa; 0, ha nincs
GYSZÁM	: eltartott gyerekek száma a háztartásban (eltartott gyerek: ha életkor < 15 vagy nappali tagozatos tanuló).
IMNRATA2	: 1, ha $5\% \leq$ iparági szintű munkanélküliségi ráta (i) $< 10\%$; 0 egyébként.
IMNRATA3	: 1, ha $10\% \leq i < 15\%$; 0 egyébként.
IMNRATA4	: 1, ha $i \geq 15\%$; 0 egyébként.

¹⁵ Az esélyegyenlőtlenség mértéke ugyanis a középiskola esetében így a reform hiányában várható 45-szörös mértékről 12-szeresre ($2 \times 3 \times 3 = 12$), pontosan az említett szint 26,6 százalékára csökkenne ($12/45$); az egyetemi felvétel esetében pedig a reform hiányában várható 90-szeres mértékről 48-szoros mértékre ($2 \times 3 \times 3 \times 4 = 48$), pontosan az említett szint 53,3 százalékára csökkenne ($48/90$).

A1. táblázat

Az ELAR munkaerő-felvétel alapján számított bérregresszió, 1993
(függő változó: LNORAKER)

Független változó	Koefficiens	Standard hiba	t	P> t	95 százalékos konfidencia-intervallum	
NEM	0,166	0,000	291,857	0,000	0,165	0,167
KOR	0,025	0,000	176,400	0,000	0,025	0,026
KOR2	-0,000	0,000	-141,333	0,000	-0,000	-0,000
8 OSZT	0,126	0,002	60,660	0,000	0,122	0,130
SZAKMKK	0,197	0,002	92,418	0,000	0,193	0,201
KÖZÉPISK	0,322	0,002	151,983	0,000	0,318	0,326
FELSŐFOK	0,590	0,002	270,571	0,000	0,585	0,594
BUDAPEST	0,110	0,001	120,914	0,000	0,108	0,112
VÁROS	0,022	0,001	35,616	0,000	0,021	0,024
TMNRATA2	-0,033	0,001	-51,994	0,000	-0,034	-0,032
TMNRATA3	-0,091	0,001	-78,827	0,000	-0,093	-0,088
BÁNYÁSZAT	0,257	0,002	104,574	0,000	0,252	0,262
ÉLELMIPAR	0,178	0,001	127,267	0,000	0,175	0,181
TEXTIL	0,066	0,001	44,305	0,000	0,063	0,069
FAPAPÍR	0,132	0,002	65,107	0,000	0,128	0,136
VEGYIPAR	0,287	0,002	158,127	0,000	0,283	0,291
KOHÁSZAT	0,172	0,002	97,807	0,000	0,168	0,175
GÉPIPAR	0,154	0,001	112,637	0,000	0,152	0,157
EGYÉBFELD	0,143	0,002	62,020	0,000	0,139	0,148
VILLENERG	0,222	0,002	127,536	0,000	0,219	0,226
ÉPÍTŐIPAR	0,180	0,001	125,526	0,000	0,177	0,182
KERESKED	0,098	0,001	86,389	0,000	0,095	0,100
SZÁLLÍTÁS	0,197	0,001	146,832	0,000	0,194	0,200
TÁVKÖZLÉS	0,132	0,002	68,282	0,000	0,129	0,136
OKTATÁS	0,102	0,001	79,359	0,000	0,099	0,104
EGÉSZSÉG	0,045	0,001	33,261	0,000	0,043	0,048
EGYÉBTERC	0,168	0,001	150,813	0,000	0,166	0,170
CIGÁNY	-0,153	0,002	-83,898	0,000	-0,157	-0,150
konstans	3,452	0,003	1 017,947	0,000	3,445	3,459

A súlyozott megfigyelések száma = 2 908 593.

$F(28, 2\,908\,593) = 27\,380,43$, $\text{Prob} > F = 0,00001$.

$R^2 = 0,2086$, Kiigazított $R^2 = 0,2086$.

A2. táblázat

Az ELAR munkaerő-felvétel alapján számított munkanélküliségi logit modell, 1993
(függő változó: MNELK)

Független változó	Koefficiens	Standard hiba	t	P> t	95 százalékos konfidencia-intervallum	
NEM	0,165	0,003	53,149	0,000	0,159	0,171
FIATAL	0,639	0,004	158,817	0,000	0,631	0,647
IDŐS	0,067	0,006	10,485	0,000	0,054	0,079
HÁZAS	-0,593	0,004	-163,900	0,000	-0,600	-0,586
GYSZÁM	0,081	0,002	49,224	0,000	0,077	0,084
1-7 OSZT	-1,060	0,038	-27,803	0,000	-1,134	-0,985
8 OSZT	-1,680	0,038	-44,612	0,000	-1,754	-1,606
SZAKMKK	-2,044	0,038	-54,176	0,000	-2,118	-1,970

Az A2-es táblázat folytatása

KÖZÉPISK	-2,345	0,038	-62,132	0,000	-2,419	-2,271
FELSŐFOK	-3,303	0,038	-86,250	0,000	-3,378	-3,228
BUDAPEST	0,393	0,006	71,386	0,000	0,383	0,404
VÁROS	0,088	0,004	25,018	0,000	0,081	0,095
TMNRATA2	0,420	0,004	105,317	0,000	0,412	0,427
TMNRATA3	0,900	0,006	156,741	0,000	0,889	0,912
IMNRATA2	-0,308	0,004	-75,952	0,000	-0,316	-0,300
IMNRATA3	0,107	0,004	27,885	0,000	0,099	0,114
IMNRATA4	0,455	0,005	84,835	0,000	0,444	0,465
CIGÁNY	1,004	0,006	158,583	0,000	0,992	1,017
konstans	-0,108	0,038	-2,855	0,004	-0,183	-0,034

Független változó	Esélyráta	Standard hiba	t	P> t	95 százalékos konfidencia-intervallum	
NEM	1,180	0,004	53,149	0,000	1,172	1,187
FIATAL	1,894	0,008	158,817	0,000	1,879	1,909
IDŐS	1,069	0,007	10,485	0,000	1,056	1,083
HÁZAS	0,552	0,002	-163,900	0,000	0,549	0,557
GYSZÁM	1,084	0,002	49,224	0,000	1,081	1,088
1-7 OSZT	0,347	0,013	-27,803	0,000	0,322	0,373
8 OSZT	0,186	0,007	-44,612	0,000	0,173	0,201
SZAKMCK	0,129	0,005	-54,176	0,000	0,120	0,139
KÖZÉPISK	0,096	0,004	-62,132	0,000	0,089	0,103
FELSŐFOK	0,037	0,001	-86,250	0,000	0,034	0,040
BUDAPEST	1,482	0,008	71,386	0,000	1,467	1,498
VÁROS	1,092	0,004	25,018	0,000	1,084	1,099
TMNRATA2	1,521	0,006	105,317	0,000	1,509	1,533
TMNRATA3	2,461	0,014	156,741	0,000	2,433	2,488
IMNRATA2	0,735	0,003	-75,952	0,000	0,729	0,741
IMNRATA3	1,113	0,004	27,885	0,000	1,104	1,121
IMNRATA4	1,575	0,008	84,835	0,000	1,559	1,592
CIGÁNY	2,730	0,017	158,583	0,000	2,696	2,764

Log likelihood = -1 591 440,1.

A súlyozott megfigyelések száma = 4 341 611.

 $\chi^2(18) = 350 415 > 3$, Prob > $\chi^2 = 0,00001$.McFadden-féle pszeudo $R^2 = 0,0992$.

Esélyráta = exp (koefficiens).

B: Az évjáratmodell számításai

A Művelődési és Köznevelési Minisztérium statisztikai osztálya rendelkezésünkre bocsátotta az általános iskolai tanulók évfolyamonkénti számát az 1969/70. tanévtől kezdődően az 1992/93. tanévig. Ugyanezek az adatok cigány-nem cigány bontásban csak az 1980/81. tanévtől kezdődően voltak fellelhetők, a hetvenes évektől azonban voltak adataink a minisztérium által készített speciális cigánykötetektől. Ilyen kötetek az 1970/71., 1974/75., 1977/78., 1981/82. és 1985/86. tanévekben végzett részletesebb cigányfelmérésekről készültek. A három hetvenes évekbeli felmérés kizárólag az általános iskolákról készült, a nyolcvanas évekbeliek kiegészültek a szakmunkásképzés és középiskolás (gimnáziumi + szakközépiskolás + technikai) cigány tanulók adataival is (lásd: *Cigány tanulók* [1971], [1978], [1982], [1986]). A B1.-B2. táblázat az általános iskolai tanulók évfolyamonkénti számát tartalmazza, cigány tanuló-nem cigány tanuló bontásban. Az 1969/70., 1973/74. és 1976/77. tanévekre a speciális cigánykötetben csak az év végi létszámadatok találhatóak meg, az év eleji cigány, illetve nem cigány létszámadatokat így csak becslés útján számíthatjuk ki. A kötetekben szereplő év végi évfolyamonkénti összlétszámokat rendre elosztottuk a rendelkezésünkre álló év eleji összlétszámadatokkal, majd ezekkel az arányszámokkal korrigáltuk külön az év végi cigány tanuló, illetve nem cigány tanuló adatainkat. Ez az eljárás azon az implicit előfeltevéseken alapul, hogy az évközi lemorzsolódás nem etnospecifikus: cigány és nem cigány tanulók esetén ugyanakkora. Az évközi lemorzsolódási különbségeket figyelembe véve – a cigányok lemorzsolódása vélhetően év közben is magasabb – ez az eljárás *alulbecsüli* az év eleji cigány tanulók számát és *fölülbecsüli* a nem cigány gyerekekét.

B1. táblázat

Az általános iskolai cigány tanulók száma évfolyamonként

Tanév	Évfolyam								Összesen
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	
1969/70*	14 908	10 024	9 659	7 693	7 769	5 215	3 899	2 695	61 862
1970/71	15 016	9 763	9 086	7 356	7 442	4 976	3 548	2 409	59 596
1971/72	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1972/73	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1973/74*	12 927	9 347	8 535	7 569	7 457	5 592	4 033	2 823	58 283
1974/75	13 833	9 306	8 607	7 860	7 870	5 834	4 429	3 250	60 989
1975/76	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1976/77*	13 516	10 018	8 957	7 910	8 042	6 642	5 122	3 752	63 959
1977/78	13 833	10 232	9 441	8 531	8 397	6 795	5 739	4 118	67 081
1978/79	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1979/80	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1980/81	13 198	10 296	9 127	8 827	9 410	7 670	6 397	4 774	69 699
1981/82	14 015	10 345	9 564	8 849	9 675	7 829	6 657	5 075	72 009
1982/83	13 948	10 921	9 662	9 157	9 605	8 064	6 810	5 290	73 457
1983/84	13 802	10 933	10 097	9 467	9 548	7 849	6 820	5 087	73 603
1984/85	13 726	10 676	10 043	10 020	9 932	7 958	6 676	5 236	74 267
1985/86	13 366	10 732	10 018	10 188	10 379	8 498	6 797	5 190	75 168
1986/87	13 321	10 382	9 923	10 157	10 201	8 774	6 960	5 123	74 841
1987/88	11 552	10 483	9 732	10 175	10 327	8 801	7 316	5 514	73 900
1988/89	12 076	9 790	9 988	9 991	10 258	8 794	7 231	5 734	73 862
1989/90	12 400	9 870	9 629	10 087	10 015	8 833	7 294	5 697	73 825
1990/91	12 206	9 989	9 388	9 423	10 158	8 455	7 160	5 594	72 373
1991/92	12 539	10 068	9 611	9 590	9 563	8 711	7 078	5 557	72 717
1992/93	13 104	10 285	9 797	9 694	9 970	8 409	7 403	5 779	74 441

* Becsült adat.

Forrás: hetvenes évek: Cigány tanulók [1978] 20. o., 1980-tól: Művelődési és Közkutatási Minisztérium, statisztikai osztály.

B2. táblázat

Az általános iskolai nem cigány tanulók száma évfolyamonként

Tanév	Évfolyam								Összesen
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	
1969/70*	123 133	120 154	126 390	132 186	141 647	148 205	158 560	165 750	1 116 025
1970/71	123 976	117 545	118 854	126 457	135 646	139 502	144 031	150 386	1 056 397
1971/72	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1972/73	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1973/74*	133 054	121 616	118 226	116 800	117 336	118 329	123 855	125 287	974 503
1974/75	143 784	127 851	120 415	117 117	117 876	115 497	116 128	119 929	978 597
1975/76	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1976/77*	143 073	137 044	138 118	126 324	120 694	117 301	115 071	110 839	1 008 464
1977/78	137 201	137 893	135 817	137 320	126 939	119 288	115 927	112 591	1 022 976
1978/79	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1979/80	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1980/81	158 149	138 048	133 267	131 406	137 580	135 701	136 250	122 103	1 092 504
1981/82	181 538	153 511	136 919	132 359	133 304	135 988	134 662	133 175	1 141 456
1982/83	173 192	176 571	152 222	136 365	133 907	132 038	134 950	131 392	1 170 637
1983/84	167 432	168 676	175 159	152 163	137 721	132 800	130 942	131 403	1 196 296
1984/85	158 205	162 983	167 564	175 198	153 484	136 475	131 427	127 045	1 212 381
1985/86	149 417	154 117	161 655	167 894	175 997	151 741	134 589	127 240	1 222 650
1986/87	141 171	145 174	152 758	161 930	169 428	174 131	149 906	130 116	1 224 614
1987/88	121 830	136 394	143 968	152 831	163 589	168 103	171 553	145 089	1 203 357
1988/89	120 033	119 743	135 550	144 185	154 744	162 691	165 615	166 249	1 168 810
1989/90	116 142	117 644	119 542	135 679	146 208	153 988	160 166	160 379	1 109 748
1990/91	113 459	113 815	118 000	120 520	138 711	146 398	152 272	155 108	1 058 283
1991/92	113 719	110 604	113 566	118 074	122 700	138 139	144 481	147 213	1 008 496
1992/93	116 748	110 495	110 261	113 723	119 752	122 429	136 524	139 791	969 723

* Becsült adat.

Forrás: ugyanaz, mint a B1. táblázatban.

A szakmunkásképzőbe járó cigány és nem cigány tanulók létszámáról a nyolcvanas évek elejétől kezdve találunk adatokat a minisztériumban. Hiányzott azonban az 1981/82-es és az 1983/84-es tanév. A két utóbbi évre találtunk adatokat a fent említett speciális cigánykötetekben, ezek azonban tartalmazták a középiskolát végzetteket is (a szakmunkásképzőbe érettségivel jelentkezett diákok két év alatt kaphatják meg azt az oklevelet, amit a többiek három év alatt). Az ezekre az évekre vonatkozó cigány–nem cigány tanuló adatainkat így becsléssel voltunk kénytelenek létrehozni. A hiányzó tanévek körüli, a középiskolát végzetteket tartalmazó – rendelkezésünkre álló – cigánytanuló-adatokból kivontuk a középiskolát végzetteket nem tartalmazó adatokat, s az így kapott különbségek átlagával korrigáltuk az 1981/82. és az 1983/84. tanévi adatainkat. Lásd *B3.*, *B4. táblázat!*

*B3. táblázat***A szakmunkásképzőbe járó cigány tanulók száma évfolyamonként**

Tanév	Évfolyam			Összesen
	1.	2.	3.	
1981/82	1 573	1 113	853	3 539
1982/83	1 693	1 166	996	3 855
1983/84	1 644	1 066	953	3 663
1984/85	1 606	1 157	996	3 759
1985/86	1 745	1 092	944	3 781
1986/87	1 765	1 200	907	3 872
1987/88	2 009	1 285	1 004	4 298
1988/89	2 071	1 327	1 060	4 458
1989/90	1 925	1 278	1 134	4 337
1990/91	1 682	1 237	1 030	3 949
1991/92	1 455	1 092	871	3 418
1992/93	1 488	990	858	3 336

Forrás: Művelődési és Közoktatásügyi Minisztérium, statisztikai osztály.

*B4. táblázat***A szakmunkásképzőbe járó nem cigány tanulók száma évfolyamonként**

Tanév	Évfolyam			Összesen
	1.	2.	3.	
1981/82	58 565	48 081	41 361	148 007
1982/83	63 824	50 756	44 438	159 018
1983/84	63 468	54 980	46 783	165 231
1984/85	63 249	54 340	50 660	168 249
1985/86	61 711	54 364	50 154	166 229
1986/87	61 194	52 947	50 357	164 498
1987/88	63 477	52 877	49 063	165 417
1988/89	70 955	54 718	48 809	174 482
1989/90	78 314	60 570	50 465	189 349
1990/91	75 510	66 420	55 193	197 123
1991/92	68 102	63 583	61 085	192 770
1992/93	60 714	57 903	58 662	177 279

Forrás: Művelődési és Közoktatásügyi Minisztérium, statisztikai osztály.

A középiskolai tanulók számáról cigány–nem cigány bontásban az 1980/81. tanévtől állnak rendelkezésre létszámadatok. Ezeket az adatokat a *B5.–B6. táblázatok* tartalmazzák.

B5. táblázat

**A gimnáziumi, szakközépiskolai és technikumi
cigány tanulók száma évfolyamonként**

Tanév	Évfolyam				Összesen
	1.	2.	3.	4.	
1980/81	163	144	104	96	507
1981/82	181	147	111	89	528
1982/83	146	142	109	105	502
1983/84	160	128	138	91	517
1984/85	150	127	98	122	497
1985/86	158	136	104	89	487
1986/87	149	140	126	95	510
1987/88	169	137	128	119	553
1988/89	188	159	119	113	579
1989/90	181	141	123	91	536
1990/91	166	140	118	99	523
1991/92	166	157	116	96	535
1992/93	203	148	120	110	581

Forrás: Művelődési és Közoktatási Minisztérium, statisztikai osztály.

B6. táblázat

**A gimnáziumi, szakközépiskolai és technikumi
nem cigány tanulók száma évfolyamonként**

Tanév	Évfolyam				Összesen
	1.	2.	3.	4.	
1980/81	57 050	52 307	48 726	44 668	202 751
1981/82	59 536	53 573	49 356	46 349	208 814
1982/83	64 005	55 912	50 734	46 896	217 547
1983/84	63 591	59 981	52 834	48 385	224 791
1984/85	64 532	59 976	56 764	50 573	231 845
1985/86	63 034	60 939	57 216	54 428	235 617
1986/87	64 031	59 348	58 156	54 832	236 367
1987/88	65 384	60 539	59 760	55 929	241 612
1988/89	72 429	61 662	60 026	54 624	248 741
1989/90	83 222	68 341	59 296	55 828	266 687
1990/91	82 557	78 416	65 291	56 769	283 033
1991/92	83 322	78 415	76 271	62 646	300 654
1992/93	84 607	79 458	75 222	71 861	311 148

Forrás: Művelődési és Közoktatási Minisztérium, statisztikai osztály.

A korosztályok vizsgálata szempontjából a *B* függelék eddigi részében szereplő adatok mindegyike „nyers” adat, hiszen ezek a létszámok tartalmazzák a túlkorosan beiskolázott, bukott és más okokból évismétlésre kényszerült tanulókat is. Egy adott tanév valamely évfolyama tehát nemcsak egy korosztályt jelent. Hogy homogén generációkat kapjunk, úgy döntöt-

B7. táblázat

**Normálkorú cigány, illetve nem cigány tanulók aránya az általános iskolában
(normálkorúak/teljes évfolyam)
(százalék)**

Tanév	Évfolyam								Összesen
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	
<i>Cigány tanulók</i>									
1970/71	43,9	31,3	30,4	30,7	26,8	32,3	39,0	51,8	35,1
1974/75	52,2	43,7	38,7	37,4	30,9	34,5	41,2	51,0	41,8
1977/78	69,7	52,3	47,6	45,8	39,1	41,9	43,3	49,0	48,7
1981/82	66,9	57,7	53,8	50,5	42,7	45,5	48,6	57,4	53,9
1985/86	61,3	53,0	49,4	47,1	44,4	46,1	50,9	59,0	51,5
<i>Nem cigány tanulók</i>									
1970/71	92,5	90,8	88,9	87,9	85,4	84,4	84,0	86,7	87,4
1974/75	94,2	93,5	92,0	90,2	88,2	87,5	86,4	88,0	90,1
1977/78	94,5	93,9	93,5	93,1	91,7	90,9	89,5	90,3	92,3
1981/82	94,8	94,1	93,4	93,2	91,5	91,6	91,0	92,9	92,9
1985/86	90,8	90,8	91,2	90,6	90,9	90,1	90,0	91,8	90,8

Forrás: Cigány tanulók [1978], 14–16. old.; [1986], 53. o.

tünk, hogy a más generációba tartozó diákokat kiszűrjük, és a „nyers” létszámadatok helyett a továbbiakban csak a normálkorú adatokkal fogunk számolni. Adott korosztályt (adott évben normálkorúként beiskolázott évfolyamot) vizsgáltunk tehát, de nem kísértük figyelemmel sem a lemorzsolódók, sem az általános iskolából a kisegítőbe áttett gyerekek további útját. A rendelkezésünkre álló adatok mindezt nem tették lehetővé.

Normálkorú diákokon nem túlkoros (beiskolázásakor kevesebb, mint 7 éves) tanulókat értünk; az évismétlők egy részét tehát nem tudjuk kiszűrni: azokat, akik fiatalabban kezdtek, és úgy kerültek az eggyel utánuk induló „évfolyamra”. Ők, kis számuk miatt, azonban valószínűleg nem befolyásolják érezhetően a korosztály útját. Meg kell jegyeznünk, hogy időközben változott a „normálkorú tanuló” definíciója, e változások azonban csak az 1988/89-es tanévben beiskolázottakkal léptek életbe, így még a legutolsó korosztályunkat (amely 1985/86-ban indul) sem érintik. A rendelkezésünkre álló adatokat a B7. táblázat tartalmazza.

A B7. táblázat adatain kívül más évek normálkorú adataira is szükségünk volt: mégpedig az 1980/81., 1984/85., 1988/89., 1991/92. és 1992/93. tanév nyolcadik évfolyamára. Ezeket az adatokat becslés segítségével állítottuk elő. A meglévő nyolcadikos cigány normálkorú arányokra lineáris regressziót illesztettünk, és a hiányzó pontokat ennek segítségével becsültük meg. Ugyanezekre az évekre a nem cigány adatokat a teljes populáció normálkorú arányának, a szóban forgó becslött cigányadatnak, valamint a cigány és nem cigány gyerekek egymáshoz viszonyított arányának a felhasználásával, a súlyozott számtani átlag képletének alkalmazásával kaptuk meg. A regresszió paramétere 0,574%/év ($t = 2,14$, $p < 0,12$, $R^2 = 60,42\%$) volt. Ennek alapján a hiányzó évekre a cigány, illetve nem cigány gyerekek normálkorú arányára a B8. táblázatban található becsléseket kaptuk.

A cigány és nem cigány tanulók általános iskola utáni pályájának összehasonlításához már nem rendelkezünk a korosztályok nyomon követésének még azzal a közelítőleges eszközével sem, mint az általános iskolában meglévő normálkorú-túlkoros arányszámok. Ezért a szakmunkásképzőben és a középiskolákban csak a „nyers” létszámadatok alapján tudtuk a lemorzsolódásokat rekonstruálni. Rendelkezésünkre állt viszont az

**A normálkorú cigány, illetve nem cigány tanulók aránya
az általános iskolában a hiányzó évekre*
(normálkorúak/teljes évfolyam)
(százalék)**

Tanév	Cigány tanulók	Nem cigány tanulók
1980/81	55,09	92,61
1984/85	57,37	91,65
1988/89	59,65	91,66
1989/9	60,22	89,22
1991/92	61,36	86,98
1992/93	61,93	85,28

* Becsült adatok.

adott évben (a „tárgyévben”) végzett általános iskolások száma a felvett elsősök között. Ezzel az aránnyal korrigáltuk az évfolyamonkénti létszámadatokat, mind a szakmunkás-képzőbe fölvetett diákok (lásd B9. táblázat), mind a középiskolába fölvetett diákok (lásd B10. táblázat) esetében. Így szűrtük ki azokat a továbbtanulókat, akik úgy maradtak le korosztályuktól, hogy évet hagytak ki a nyolcadik osztály után.

A becslés okozta torzításról a következőket mondhatjuk. Két burkolt feltevéssel élünk itt. 1. Azzal, hogy az általános iskola nyolcadik osztályát jellemző normálkorú arány adattal szorozzuk meg a tárgyévben felvett első évfolyamos szakmunkás-képzős (illetve középiskolás) diákok nyers adatait, burkoltan azt tesszük föl, hogy a tárgyévben végzett nyolcadikosok körében a szakmunkás-képzőbe, illetve középiskolába felvett diákok között, valamint azon diákok között, akik nem tanultak tovább, egyforma arányban szerepelnek a normálkorúak. Ez minden bizonnyal nincs így. Mivel a normálkorúak általában jobb diákok (a túlkorosokhoz képest), nyilvánvalóan nagyobb arányban fordulnak elő a középiskolában felvettek körében, mint a szakmunkás-képzőbe felvettek körében. A legkisebb arányban pedig feltehetően azok között fordulnak elő, akik egyáltalán nem tanultak tovább. Vagyis a cigány, illetve nem cigány csoportokon belül egységes normálkorú adat használata alulbecsüli a középiskola első osztályába járó normálkorúakat. A cigány-nem cigány összehasonlítást is érinti ez. Mivel a cigányok körében a szakmunkás-képző a domináns továbbtanulási forma, nyilván nagyobb tömegben jelentkeznek oda a jobb képességű diákok: valószínű tehát, hogy ott nagyobb arányban lesznek normálkorúak, mint az egységes cigány tanuló átlag alapján várnánk. A nem cigány tanulók esetében más a helyzet. Mivel ott a középiskola a jobb képességű diákok domináns továbbtanulási formája, és a szakmunkás-képző a rosszabbaké, náluk vélhetően a szakmunkás-képzőben az átlagnál kevesebb normálkorúra számíthatunk. A szakmunkás-képző első évfolyamára járó normálkorú diákok adatait így a cigányok esetében valószínűleg *alulbecsüljük*, a nem cigány diákok esetében pedig *fölülbecsüljük*. A középiskola esetében *mindkét népszerűségi adatait feltehetően alulbecsüljük*, ezért a torzítás relatív hatásairól a priori semmit sem mondhatunk.

2. Egy másik torzítás abból adódik, hogy *ugyanazzal a normálkorú aránnyal* szorozzuk meg a 2., 3. évfolyamosok adatait a szakmunkás-képzőben, illetve a 2., 3., 4. évfolyamosok adatait a középiskolában, mint az első évfolyamosokét. Ezzel pedig burkoltan azt feltételezzük, hogy a normálkorúak aránya az adott iskolatípuson belül az idő múlásával nem változik. Ez természetesen azt jelenti, hogy az időközben megbukott és kimaradt diákok ugyanakkora valószínűséggel kerülnek ki a mundenkori normálkorúak, illetve a nem normálkorúak, valamint az adott iskolatípusba nem tárgyevi nyolcadikosokként bekerülők közül. Nyilvánvalóan ez is hamis föltevés. A bukott és kimaradt diákok minden bizonnyal az átlagosnál nagyobb arányban kerülnek ki a nem normálkorúak és a nem tárgyévben végzett nyolcadikosok közül. Így tehát a 2., 3. és 4. évfolyamon vélhetően nagyobb arányban lesznek normálkorúak, mint az első évfolyamon. A torzítás iránya tehát az, hogy a középszintű oktatás egyre magasabb évfolyamain egyre inkább *alulbecsüljük* a normálkorú diákok elméleti adatát.

A középiskolából felsőfokú intézménybe felvett diákokról hasonló adatok álltak a

rendelkezésünkre (B11. táblázat: adott évben végzett középiskolások között a felsőfokú intézménybe ugyanabban az évben felvettek aránya), mivel azonban itt már semmiféle cigány tanuló-nem cigány tanuló adat nincsen, ezen a ponton fejeztük be a pályák nyommon követését. A felsőfokú tanintézetbe fölvettek esetében azzal a – nyilvánvalóan tény-ellentétes – feltevéssel éltünk, hogy a tárgyévben érettségizettek közül (akár cigány, akár nem cigány érettségizetről van szó) egyforma arányban kerülnek főiskolára-egyetemre a diákok. A torzítás iránya evidens. Így minden bizonnyal jócskán *fölülbecsüljük* az első-éves cigány főiskolás és egyetemista diákok számát.

B9. táblázat

**Az általános iskola nyolcadik osztályát a tárgyévben végzett,
első évfolyamos szakmunkásképzős diákok száma és aránya**

Tanév*	Az elsősök száma	A tárgyévben végzetek	
		száma	aránya (százalék)
1979/80	55 469	51 186	92,28
1980/81	56 634	52 498	92,70
1981/82	60 102	55 361	92,11
1982/83	65 517	60 484	92,32
1983/84	65 112	59 688	91,67
1984/85	64 855	59 338	91,49
1985/86	63 456	57 394	90,45
1986/87	62 959	57 095	90,69
1987/88	65 486	59 368	90,66
1988/89	73 026	66 571	91,16
1989/90	80 239	72 968	90,94
1990/91	77 192	69 099	89,52
1991/92	69 557	62 244	89,49
1992/93	62 202	55 357	89,00

* Az a tanév, amelyben az első évet járták a szakmunkásképzőben.

Forrás: Művelődési és Közoktatásügyi Minisztérium, statisztikai osztály.

B10. táblázat

**Az általános iskola nyolcadik osztályát a tárgyévben végzett,
első évfolyamos középiskolás
(gimnáziumi + szakközépiskolás + technikai) diákok száma és aránya**

Tanév*	Az elsősök száma	A tárgyévben végzetek	
		száma	aránya (százalék)
1979/80	55 939	54 616	97,63
1980/81	57 213	55 494	97,00
1981/82	59 717	58 106	97,30
1982/83	64 151	62 497	97,42
1983/84	63 751	61 859	97,03
1984/85	64 682	62 921	97,28
1985/86	63 192	61 364	97,11
1986/87	64 180	62 598	97,54
1987/88	65 553	64 204	97,94
1988/89	72 617	71 047	97,84
1989/90	83 403	80 960	97,07
1990/91	82 723	79 961	96,66
1991/92	83 488	80 221	96,09
1992/93	84 810	80 923	95,42

* Az a tanév, amelyben az első évet járták a középiskolában.

Forrás: Művelődési és Közoktatásügyi Minisztérium, statisztikai osztály.

**A középiskolai tanulmányait a tárgyévben elvégzett és a felsőfokú tanintézetek
nappali tagozatára a tárgyévben felvett diákok aránya
az összes tárgyévi középiskolát végzettek számához viszonyítva
néhány kitüntetett tanévben**

Tanév*	Középiskolát végzettek száma	A tárgyévben felvettek	
		száma	aránya (százalék)
1985/86	50 695	9 434	18,61
1989/90	56 048	10 647	19,00
1993/94	71 971	19 238	26,73

* Az a tanév, amelyben az első évet járták a felsőfokú intézményben.

Forrás: Művelődési és Közoktatásügyi Minisztérium, statisztikai osztály.

C: Mincer-féle béregyenletek (1973, 1981, 1993)

A tudás értékének mérésére *Mincer-féle* béregressziókat alkalmaztunk, ahol az iskolai végzettség hatását a kor, a nem és a lakóhelyváltozók hatásának kiszűrésével vizsgáltuk. A szóban forgó kereseti függvényeket három időpontban mértük meg. Az első időpont 1973, amelyre a KSH jövedelemfelvételéből vett tiszszázalékos véletlen mintát használtuk. A második az 1981. év, amelyre a Társadalomtudományi Intézet rétegződésmodell-vizsgálatának adatait használtuk. A harmadik időpont pedig 1993, amelyre a TÁRKI háztartás-panel-vizsgálatának második hullámát használtuk. A béregressziók becslésekor az összehasonlíthatóság miatt le kellett szűkíteniük a mintákat. Az a közös rész, amit mindhárom mintában használni tudtunk, az alkalmazottak csoportja volt. Ezzel a vizsgálatunkból kimaradt a mezőgazdasági keresők többsége, és kimaradtak a vállalkozók és az alkalmi munkások is. A vizsgált csoportot egyszerűen úgy definiálhatjuk, mint akik alkalmazotti viszonyban álltak a kérdéses időpontjában.

A regressziókban a függő változó egy viszonylag szűk bércategória volt: a főállásból származó bér egyéb pótlékok nélkül. Azért voltunk kénytelenek ezt a definíciót használni, mert az 1973-as vizsgálatban egyedül ez a béradat volt meg elfogadható formában. A háztartáspanel esetében az 1992 áprilisa és 1993 márciusa közötti időszak két hónapjára adtak meg béradatot. A két hónap az első, illetve az utolsó olyan hónap volt, amelyben a megkérdezett dolgozott a szóban forgó év során. A panel számításait követve, mi is ennek a két adatnak az átlagával dolgoztunk. A regressziókban kontrollváltozókként az adott egyén nemét, korát, korának négyzetét és lakóhelyét használtuk. Az iskolai végzettséget négy dichotóm változóval mértük. Ezek a változók a nyolc osztály, a szakmunkásképző, a középiskolai érettségi és a felsőfokú végzettség voltak (mindenütt az 1-es kódérték jelenti az adott iskolai végzettség meglétét). Referenciának azt a csoportot tekintettük, amelynek tagjai nem végeztek el a nyolc általánost. Az 1973-as jövedelemvizsgálat esetében nem volt meg a lehetőségünk ezeknek a változóknak a képzésére, mivel itt nem kódolták külön a szakmunkásképző végzettséget és a nyolc osztályt, hanem 8–11 osztályos végzettség néven közös kódot adtak meg. A *C1. táblázatban* foglaltuk össze a szóban forgó három regresszió eredményeit.

A Mincer-féle bérregressziók eredményei (1973, 1981, 1993).
 Független változó: a havi bér logaritmusa (zárójelben a szignifikanciaszintek)

Független változó	1973		1981		1993	
	paraméter	t	paraméter	t	paraméter	t
KOR	0,0473	23,072 (0,0000)	0,0342	19,240 (0,0000)	0,0343	5,312 (0,0000)
KOR ²	-0,0005	-20,096 (0,0000)	-0,0003	-14,583 (0,0000)	-0,0003	-4,040 (0,0000)
NEM	-0,4117	-46,484 (0,0000)	-0,3411	-58,612 (0,0000)	-0,2495	-11,752 (0,0000)
BUDAPEST	0,1119	9,746 (0,0000)	0,1725	21,794 (0,0000)	0,2528	8,233 (0,0000)
VÁROS	0,0373	3,597 (0,0000)	0,0719	10,811 (0,0000)	0,0136	0,583 (0,5598)
8 OSZTÁLY	-	-	0,1481	15,910 (0,0000)	0,1442	1,646 (0,0999)
SZAKMKA	-	-	0,2341	19,240 (0,0000)	0,2685	3,084 (0,0021)
8-11 OSZTÁLY	0,1305	11,271 (0,0000)	-	-	-	-
KÖZÉPISKOLA	0,2230	15,522 (0,0000)	0,3031	28,113 (0,0000)	0,4048	4,651 (0,0000)
FELSŐFOKÚ	0,4749	25,584 (0,0000)	0,5203	39,665 (0,0000)	0,6695	7,558 (0,0000)
KONSTANS	7,1992	178,211 (0,0000)	7,6922	224,216 (0,0000)	8,7918	59,445 (0,0000)
R ²	0,4434		0,4669		0,3140	
Kiigazított R ²	0,4425		0,4663		0,3158	
Esetszám	5002		8741		1468	

Az alábbiakban megmutatjuk, hogyan adhatunk viszonylag megbízható becslést az 1973. évi nyolc általános, illetve szakmunkásképző iskolafokozat értékére, illetve a szóban forgó két iskolai végzettségi fokozat értékének 1973 és 1981 közötti átlagos évi növekedési ütemére.

A becsléshez az alábbi adatokat használjuk föl. Az 1973-as KSH-jövedelemfelvétel mintája az 1973. évi mikrocenzus alapján készült. A mikrocenzus publikált kötetéből megbecsülhetjük – lévén, hogy ott ilyen adat szerepel –, hogy a 8–11 osztályos végzettségűek nagyjából milyen arányban állnak nyolc osztályt végzettek közül, illetve szakmunkástanuló iskolai bizonyítvánnyal rendelkezőkből. Az 1973. évi mikrocenzus adatai c. KSH-kiadvány (KSH, Budapest, 1974. 151. o.) alapján ez az arány a 15–59 éves korcsoportra – mely a legközelebb áll a foglalkoztatotti kategóriához – 80:20 százalék, (ahol a nagyobbik szám a nyolc általános iskolai végzettségűek aránya). Rendelkezésünkre áll természetesen még az 1973-as jövedelemfelvételtől a 8–11 osztályos kategóriára kiszámított regressziós paraméter értéke. Ez 13,05 százalék volt. Standard emberi tőke elméleti megfontolások alapján mármost jogosan számítunk arra, hogy a szakmunkásképző megtérülése ennél nem lehet alacsonyabb, a nyolc általánosé pedig nem lehet magasabb. Most már csak arra van szükségünk, hogy a két kategória közül legalább az egyikre nézve a becslést a másik oldalról is behatároljuk.

Tegyük fel tehát, hogy a szakmunkásképző piaci értékének évi átlagos növekedési üteme a vizsgált húszéves időszak egészében azonos volt. Magyarán: extrapoláljuk visszafelé az 1981 és 1993 közötti évi átlagos növekedési ütemet (0,2867 százalék). Ez az eljárás 1973-ra a szakmunkásképző-kategóriára felső becslésként 21,12 százalékos értéket ad ki. A becslés realitását a középiskola piaci értékének oldaláról ellenőrizhetjük. Ha e felső becslést elosztjuk az 1973. évi középiskolai paraméter értékével (22,30 százalék), akkor azt látjuk, hogy becslésünk igen csekély mértékben marad alatta annak (durván 5 százalékponttal tér el tőle). Összevetve ezt az 1981-es és az 1993-as szakmunkásképző-középiskola paraméterek arányaival, melyeknek értéke 20-30 százalékponttal kisebb, szinte biztosak lehetünk benne, hogy az 1973-as szakmunkásképző értékére valóban felső becslést sikerült találnunk.

Nem marad más hátra, mint a 8–11 osztályos iskolai végzettségi kategória belső arányainak ismeretében – a súlyozott számtani átlag képletének felhasználásával – kiszámítani a nyolc általános piaci értékének alsó határoló értékét. Ezt a következő módon tehetjük meg. A 8–11 osztályos kategória paramétere (13,05) nem más, mint a szakmunkásképzőre megbecsült paraméter felső határának és a nyolc általánosra megbecsült paraméter alsó határának súlyozott számtani átlaga. Az utóbbi értékét szeretnénk meghatározni. Képletben: $13,05 = 0,20 \times 21,12 + 0,80 \times y$. Ez az eljárás a nyolc általános piaci értékének alsó határa (y) 11,03 százalékot ad. Összegezve: azt kapjuk, hogy a nyolc általános megtérülése a 11,03–13,05 százalékos, a szakmunkásképző megtérülése pedig a 13,05–21,12 százalékos intervallumban lehetett 1973-ban. A két intervallum osztályközepe 12,04 százalék (nyolc általános) és 17,08 százalék (szakmunkásképző). Ezek az adatok szerepelnek a főszoveg 6. táblázatában. A fenti intervallumoknak, illetve középértékeknek megfelelő átlagos évi növekedési ütemeket – melyek a főszoveg 8. ábráján szerepelnek – úgy kapjuk meg, hogy az 1981-es paraméterekből rendre kivonjuk e becslött értékeket, és a különbségeket elosztjuk nyolc évvel (az 1973. és az 1981. év közti távolsággal). Ezen a módon a piaci értékek évi átlagos növekedési ütemére az alábbi becslött értékeket kapjuk: 0,22–0,47 (középérték: 0,35) százalék a nyolc osztályos végzettségre; 0,29–1,29 (középérték: 0,79) százalék pedig a szakmunkásképző végzettségre.

Irodalom

- ARROW, K. J. [1972]: Some Mathematical Models of Race Discrimination in the Labor Market. in: A. H. PASCAL (szerk.): Racial Discrimination in Economic Life. Lexington (Mass.), D. C. Heath, 1972
- ARROW, K. J. [1973]: The Theory of Discrimination. Megjelent: O. ASHENFELTER–A. REES (szerk.): Discrimination in Labor Markets. Princeton (NJ.), Princeton University Press, 1973.

- CIGÁNY TANULÓK... [1971]: Cigány tanulók az általános iskolában (1970/71. tanév). Művelődésügyi Minisztérium Statisztikai Osztály, Budapest, 1971 (csak belső használatra).
- CIGÁNY TANULÓK... [1978]: Cigány tanulók az általános iskolában (1977/78. tanév). Egyetemi Számítóközpont, Budapest, 1978 (csak belső használatra).
- CIGÁNY TANULÓK... [1982]: Cigány tanulók az alsó- és középfokú oktatási intézményekben (1981/82. tanév). Tudományszervezési és Informatikai Intézet, Budapest, 1982 (csak belső használatra).
- CIGÁNY TANULÓK... [1986]: Cigány tanulók az alsó- és középfokú oktatási intézményekben (1985/86. tanév). Tudományszervezési és Informatikai Intézet, Budapest, 1986 (csak belső használatra).
- KERTESI GÁBOR [1994a]: Cigány gyerekek az iskolában, cigány felnőttek a munkaerőpiacon (Az 1970 és 1993 közötti évjáratok iskolai pályafutásának alakulása a munkapiaci következmények tükrében). MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest, 1994. július (kézirat).
- KERTESI GÁBOR [1994b]: Cigányok a munkaerőpiacon. Közgazdasági Szemle, 1994. november.
- VARGA JÚLIA [1994]: Az oktatás megtérülése és finanszírozása Magyarországon. Kandidátusi értekezés (kézirat). Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem emberi erőforrások tanszéke, Budapest.

BODA ZSOLT–PATAKI GYÖRGY

A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy

Az alábbi elméleti áttekintés a nemzetközi versenyképesség hagyományos és újabb elméleteinek tükrében tárgyalja a környezetvédelmet. Elsősorban arra keres választ, hogy a környezeti szabályozás valóban csupán rontja a nemzetek versenyképességét, csökkenti a nemzetközi kereskedelem volumenét – mint azt sokan állítják –, avagy ennek az ellenkezője az igaz.*

Már a hetvenes évek elején számos elméleti és empirikus vizsgálat foglalkozott a környezetpolitika nemzetközi kereskedelemre gyakorolt hatásával. A feltevések szerint a környezetpolitika befolyásolja az adott ország versenyképességét, a nemzetközi kereskedelmen keresztül pedig hatással lehet másik ország(ok)ra is. A környezeti normák, kibocsátási és termékdíjak, támogatások megváltoztathatják a termelés és a külkereskedelem szerkezetét a nemzetközi versenyképességre gyakorolt hatásuk révén.

Am más oldalról is vizsgálhatjuk a környezet és a külkereskedelem kapcsolatát. A külgazdasági politikának és a külkereskedelemnek ugyanis nyilvánvalóan hatása van a környezetre, hiszen a kereskedelempolitika befolyásolja a világgazdasági szintű termelés és fogyasztás nagyságrendjét, földrajzi megoszlását.

A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy kapcsolata tehát számos szempontból megközelíthető:

- milyen hatást gyakorol a külkereskedelem egy ország környezetére és ekképpen társadalmának jólétére;
- hogyan változnak ezek a külgazdasági hatások, ha az adott ország *megfelelő* környezetpolitikát alkalmaz;
- alkalmazhatók-e a kereskedelempolitika eszközei a környezeti problémák leküzdésére;
- reális lehetőség-e a környezetpolitika stratégiai alkalmazása kereskedelempolitikai célok érdekében;
- más országok környezet- és kereskedelempolitikája miként befolyásolja adott ország környezetminőségét és jólétét;
- hogyan változik a nemzetközi versenyképesség a különböző környezetpolitikai alternatívák hatására.

* A tanulmány az OTKA T4752 számú kutatási programjának keretében készült. A szerzők köszönetüket fejezik ki *Kiss Károlynak*, amiért felhívta figyelmüket a témára, és a munka folyamán végig hathatós segítséget nyújtott, valamint *Lehoczki Zsuzsának* értékes észrevételeiért.

Boda Zsolt a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem nemzetközi kapcsolatok tanszékén Ph. D.-ösztöndíjas.

Pataki György a BKE vállalatgazdaságtan tanszékének tanársegédje, a Gazdaságtudományi Központ munkatársa.

Tanulmányunkban nem törekszünk valamennyi itt felsorolt kérdés akár csak vázlatos megválaszolására sem. A nemzetközi szakirodalomra támaszkodva csupán arra próbálunk válaszolni: igaz-e, hogy a környezetpolitika rontja a nemzetközi versenyképességet, csökkenti a komparatív előnyöket, avagy éppen ellenkezőleg: elképzelhető-e, igazolható-e pozitív összefüggés is.

Egy ország nemzetközi versenyképességét egyrészt tartós és fenntartható külpiaci jelenlétként, vagyis olyan exportképességként határozzuk meg, amely nem a termelő erőforrások megújulásukat meghaladó mértékű kizsákmányolásán alapul, és hosszú távon lehetővé teszi az adott ország jólétének fenntartását és növelését. Másrészt a versenyképesség magában foglalja az adott ország külföldi befektetéseket vonzó képességét is.

Először a *neoklasszikus közgazdaságtan és kereskedelmi elméletek* világába illesztve tekintjük át a környezetpolitikát. E megközelítés a környezetügyet a szennyező termelőkre vagy fogyasztókra háruló (és a társadalmi optimum nevében rájuk hárítandó) költségként fogja fel, ami pedig az árversenyben hátrányosan érint egyes ágazatokat, csökkenti a nemzeti jövedelmet s így a piaci javak fogyasztását. Ugyanakkor tapasztalni fogjuk, hogy a környezetpolitikának egy viszonylag egyszerű Heckscher–Ohlin kereskedelmi modellben történő tárgyalása során is mennyire összetett kép bonatkozik ki a nemzetközi versenyképességre gyakorolt hatásáról.

Külön fejezetben szándékozunk ízelítőt nyújtani az *empirikus vizsgálatok* megállapításából. Ezek az elsősorban *ex post* statisztikai elemzések – gyakran ellentmondásos eredményeik ellenére is – általában nem támasztják alá azokat a feltevéseket, melyek szerint a környezeti költségek jelenlegi szintű megfizettetése súlyos, versenyképességüket számottevően csökkentő terheket róna a szigorúbb szabályozást alkalmazó nemzetgazdaságokra vagy bizonyos iparágakra.

Nyilvánvaló, hogy a nemzetközi versenyképesség ma már sokkal többet jelent, mint pusztán komparatív árelőnyt. A dolgozat következő részében *Porter* [1990] alapján a *versenyképesség dinamikus felfogását* ismertetjük, és ebben igyekszünk elhelyezni a környezetügyet. A hangsúly itt az innovációra kerül. Végül pedig a *nemzetközi versenyképesség fejlődésének porteri stádiumait* a környezetvédelem látószögéből vesszük szemügyre.

A hagyományos kereskedelmi elmélet és a környezetügy

A hagyományos külkereskedelmi elméletek szokásos feltételezései szerint a piacok tökéletesek, az árak nemzetközi cseréje teljesen szabad; vagyis nincs kormányzati beavatkozás, nincsenek vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások, valamint tranzakciós költségek. A termelési tényezők az országok között homogének, az adott országban szabadon áramlanak a szektorok között, de nemzetközileg immobilak, kihasználtságuk pedig teljes. Ezen elméletek módszere a komparatív statika. Adottságnak tekintik a termelési tényezők mennyiségét, eloszlását, a műszaki fejlettség szintjét és a fogyasztók preferenciáit; eltekintenek tehát a nemzetközi kereskedelem dinamikus hatásaitól. Ebben a gondolatkörben a környezetszennyezés negatív külső gazdasági hatásként jelenik meg, azaz a tökéletes piac kudarcaként, amit az optimális környezetpolitika hivatott kiküszöbölni.

A szabad kereskedelem elvének jóléti feltétele ugyanis, hogy minden költség, legyen bár szűken vett gazdasági avagy tágabban értelmezett társadalmi költség, tükröződjék a termékek és a szolgáltatások árában. Minden intézkedés, amely ezeket az árakat torzítja, a termelő erőforrások nem hatékony elosztásához vezet, ami a társadalom egésze szempontjából jóléti veszteségként jelentkezik. Vagyis a környezetszennyezés mint externália esetében a társadalmi és az egyéni (vállalati) költséggörbék nem esnek egybe; az elért társadalmi jólét elmarad a potenciálisan megvalósíthatótól.

A tökéletes piacok elvont világában mozgó modellekből következik, hogy *ha nem internalizáljuk a negatív külső gazdasági hatásokat, akkor a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok eltorzulnak, nem az igazi komparatív előnyök mentén rendeződnek*. E logika alapján tehát a környezeti externáliákat okozóira terhelő környezetpolitika a szabad kereskedelem elvéből következően kívánatos: a ki nem küszöbölt szennyezős olyan, mintha protekcionista intézkedés volna.

Csakhogy a komparatív statika módszerére épülő elemzések általában a környezetvédelmi intézkedések hiányát tekintik kiindulópontnak, és ezt vetik egybe az alkalmazott környezetpolitika utáni állapottal, mivel pedig a *feltevések szerint a környezetpolitika növeli a vállalati költségeket, illetve szűkíti a nemzetgazdaság rendelkezésére álló erőforrásbázist*, az eredmény sok esetben a nemzetközi versenyképesség romlásának vagy legalábbis a nemzetközi kereskedelem összehúzódásának a kimutatása. Ez viszont megkérdőjelezheti a környezetpolitika megvalósíthatóságát: „ahogy egy vállalat vezetése úgy érezheti, hogy nem vállalhat egyoldalú lépéseket a vállalat szennyezőanyag-kibocsátásának csökkentése érdekében, attól való félelmében, hogy lemarad az árversenyben piaci versenytársai mögött, úgy egy kormány is vonakodhat szigorú környezetpolitikát bevezetni, attól tartva, hogy ez az intézkedés növeli a termelési költségeket, és hatással lesz a kereskedelmi mérlegre” (Baumol–Oates [1975] 214. o.).

Walter [1974b] azt állítja: „a termelési költségeknek a környezet minőségét javítani kívánó kormányzati politikák okozta növekménye természetesen hatással lesz a nemzetközi versenyképességre”. A feltevések szerint a környezeti előírások a vállalatok számára többletkiadásokkal járnak (Walter [1974a]):

- a környezetvédelmi berendezés tőkeköltsége;
- ennek értékcsökkenése;
- illetve működtetési költsége
- és a pótlólagos K + F-kiadások miatt.¹

Ez a költségnövekmény módosítja az adott termék termelési görbéjét, ami a nemzetgazdaság strukturális alkalmazkodásán keresztül befolyásolhatja a komparatív előnyök megoszlását. A korábban „ingenyes” erőforráshoz a környezetpolitika árat rendel, és ez tükröződik a nemzetközi komparatív előnyök és hátrányok eloszlásában is. *A termelési tényezőket átcsoportosítják a külkereskedelemben részt vevő áruk és szolgáltatások termeléséből a környezeti ártalmak elkerülésére*. Ez a hatás Walter feltételezése szerint annál nagyobb lesz,

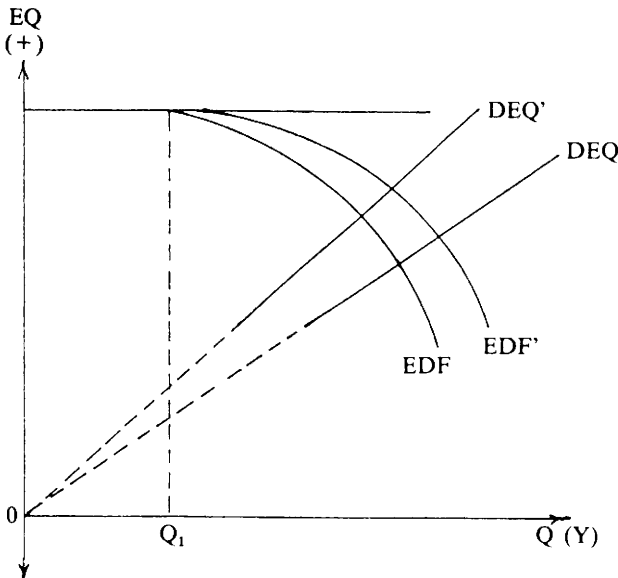
- a) minél nagyobbak a környezet szennyezést befogadó képességében az országok között meglévő különbségek az adott szennyező anyag(ok) tekintetében;
- b) minél nagyobbak az országok tisztább környezet iránti igénye közötti különbségek;
- c) minél jobban eltérnek az egyes országokban a környezet minőségének fenntartására, javítására alkalmazott eszközök;
- d) minél szabadabb a nemzetközi kereskedelem;
- e) minél nagyobb az érintett termékek ár- és helyettesítési rugalmassága.²

Walter [1974b] és [1975] modelljében a környezet egyfelől mint (nemzetközileg immobil) termelő erőforrás, másfelől mint közvetlenül fogyasztható jószág jelenik meg. Erőforrás abban az értelemben, hogy teherbíró képessége lehetővé tesz bizonyos mértékű szennyezést a termelés és a fogyasztás során. Ám ezen túlmenően a természeti

¹ Figyelemre méltó, hogy itt a szennyezés csökkentése még elsősorban ún. csővégi (end-of-pipe) technológia alkalmazását jelenti.

² Ha például az ökoadóval sújtott termék iránti kereslet tökéletesen rugalmatlan az árra, és a fogyasztók helyettesíteni sem tudják a jószágot, akkor a termelők a teljes adóterhet át tudják háritani a fogyasztókra, s így a környezetpolitikai intézkedés nincs hatással a szennyező termelés szintjére.

1. ábra



Forrás: Walter [1975].

környezet mint „közjó” is jólétünk alapvető eleme. (A környezetet s így a jólét fogalmát e fejezetben végig ekképpen értelmezzük.)

Az 1. ábra EDF környezeti kár görbéje, amely az egyes nemzetgazdasági jövedelemszintekhez rendelhető szennyezés mértékét mutatja, két tényezőtől függ: az alkalmazott technológia környezetszennyező jellegétől és a környezet szennyezést elnyelő képességétől. A feltevések szerint bizonyos nagyságú gazdasági tevékenység (az ábrán Q_1) még nem jár a környezet visszafordíthatatlan pusztításával, ám e szint elérése után a környezet minősége fokozott mértékben romlik.

A környezet azonban egyszerűs mind olyan jószág is, amely iránt meghatározott és (a szokásos feltételezés szerint) a jövedelem növekedésével bővülő kereslet nyilvánul meg. Az 1. ábrán a környezeti minőség iránti keresletet a DEQ egyenes jelöli. A DEQ egyenes eltolódhat például a környezeti tudatosság vagy a népsűrűség növekedésével (DEQ'). Az EDF görbe és a DEQ egyenes metszéspontja határozza meg a környezeti minőség azon szintjét, amelyet a társadalom adott termelési szint mellett még elvisel. Nagyobb kibocsátás csak akkor képzelhető el, ha a környezetpolitikai intézkedések az EDF görbét jobbra tolják (EDF'). Ám ebben az esetben a termelési tényezők egy részét az eredeti kárfüggvény, az EDF elmozdítására költik.

A lényeg azonban az, hogy a környezeti minőség iránti igény és a szennyezetttség mértéke együttesen határozzák meg az elérhető környezeti minőség és a termelés szintjét; vagyis a környezet szennyezést befogadó képessége is termelő erőforrás, ami befolyásolja az egyes környezeti minőségek gazdasági költségét.

Walter [1974b] szerint a környezet teherbíró képességét könnyen be lehet illeszteni a nemzetközi kereskedelmet az országok eltérő tényezőellátottságával magyarázó Heckscher–Ohlin-modellbe (H–O-modell). E szerint például ésszerű, ha az az ország, amelyik viszonylag bőséges környezeti erőforrásokkal rendelkezik, környezetszennyező termékeket exportál. Tegyük azonban hozzá, hogy az ilyen termelési döntés nemzetgazdasági szinten csak akkor lehet hatékony, ha a környezet teherbíró képessé-

ge valamiképpen mérhető, és a környezet szennyezéséért árat kell fizetni. Ennek érvényre juttatása a környezetpolitika feladata.

Hogyan hat tehát a környezetpolitika a nemzetközi kereskedelemre, illetve a statikus modellekben a külkereskedelem alapját képező komparatív előnyökre? Mielőtt belefognánk a részletesebb vizsgálódásokba, érdemes áttekinteni, mitől is függnek a környezetpolitikai eszközök hatásai. Még egy egyszerű $2 \times 2 \times 2$ -es Heckscher–Ohlin-kereskedelmi modellben³ is számos esetet különböztethetünk meg a következők alapján:

- van-e cserearányhatás, azaz a kis, illetve a nagy ország esetei;
 - a negatív externália típusa: helyi környezetszennyezési probléma avagy több országot érintő szennyezés;⁴
 - viszonylag bőségesen vagy szűkösen áll-e a környezetpolitikai intézkedést hozó ország rendelkezésére a környezeti erőforrás (azaz exportálja vagy importálja a szennyező terméket);
 - a külső gazdasági hatás a termeléshez vagy a fogyasztáshoz kapcsolódik-e.⁵
- Első lépésben *Anderson* [1992] parciális egyensúlyi elemzése segítségével közelítjük meg a fölvetett kérdést!⁶

A 2. ábra egy olyan kis ország esetét mutatja be, amelyik importálja a szennyező technológiával előállított terméket; a *termelési externália esetét* vizsgáljuk tehát, mikor az ország *szűkös környezeti erőforrásai* miatt komparatív hátrányban van a termék előállításában.

Autark állapotban és az externális költségek internalizálásának hiányában az egyensúlyi pont E , Q nagyságú termelés mellett. Ekkor az autark tiszta társadalmi haszon az ABE és az ADE háromszögek területeinek különbségével azonos nagyságú, hiszen a termelés társadalmi költségeit az S' kínálati görbe reprezentálja; a társadalmilag optimális output Q_0 lenne.

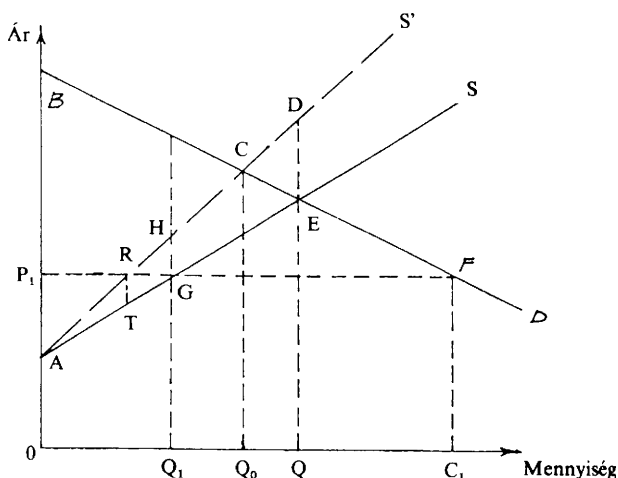
Ha megindult a kereskedelem, P_1 világszintű áron, akkor a hazai termelés Q_1 nagyságúra csökken, míg a hazai fogyasztás C_1 -re növekszik ($C_1 - Q_1$) import mellett. A kereskedelemről származó jóléti nyereség egyrészt (hagyományosan) az EFG háromszögből származik, másrészt a $DEGH$ terület nagyságának megfelelő mértékben csökkenő társadalmi externális költséggel egyezik meg, vagyis a $DEFGH$ terület

³ A modellben, ahol nincsenek abszolút termelékenységi előnyök és hátrányok, az egymással kereskedő, eltérő tényezőellátottságú két ország: a hazai és a világgazdaság; az egyik homogén termelési tényező a környezet (E), a másik pedig egy összetett tényező (K), mely magában foglalja a munkát, a tőkét stb.; két homogén terméket állítanak elő: egyet, amelyikhez a környezeti szolgáltatásokat hasznosítják bőségesen (Q_E), s egy másikat, amelyiknek az összetett termelési tényező iránti igényessége nagy (Q_K); mindkét termék normál jószág, s állandó volumenhozadékkal termelik őket; a tényezőigényességek átfordulásának lehetőségét is kizárjuk; a fogyasztói preferenciák pedig homotetikusak.

⁴ Tanulmányunkban csak utalásszerűen ejtünk majd szót az országhatárokon átmenő szennyezési problémákról; a H–O-modellben mindvégig csupán az egyetlen országot érintő (helyi) negatív externáliákra érvényes megállapításokat teszünk.

⁵ A továbbiakban vizsgálódásunkat a H–O-modellben azon feltételezés mellett folytatjuk, hogy a környezetpolitika termelési externália esetében a környezetbe juttatott szennyező anyag(ok) egységére kivetett kibocsátási díjat alkalmaz; míg a fogyasztásból eredő negatív külső gazdasági hatást a fogyasztó fizette termékdíjjal (fogyasztási adóval) igyekszik internalizálni.

⁶ Mielőtt belemerülnénk a tiszta elmélet mélységeibe, talán nem árt néhány, az optimális környezetpolitika „mögött” megbúvó feltételezést is explicitté tenni: a tulajdonjogok nem tisztázottak (avagy magasak az externália internalizálásának tranzakciós költségei); a környezetpolitikai eszközök alkalmazásának nincsenek mellékhatásai, költségei, illetve a jövedelemeloszlásra gyakorolt hatásuk elhanyagolható (azaz nincs kormányzati kudarc); a szennyezés költségei mérhetők, a termelők, fogyasztók és politikusok jól informáltak a környezeti javak értékével kapcsolatban is.



Forrás: Anderson [1992].

mutatja a teljes (kereskedelmi + környezeti) nyereséget. A tiszta társadalmi haszon kereskedelem mellett: az $ABFGH$ és az AGH területek különbsége.

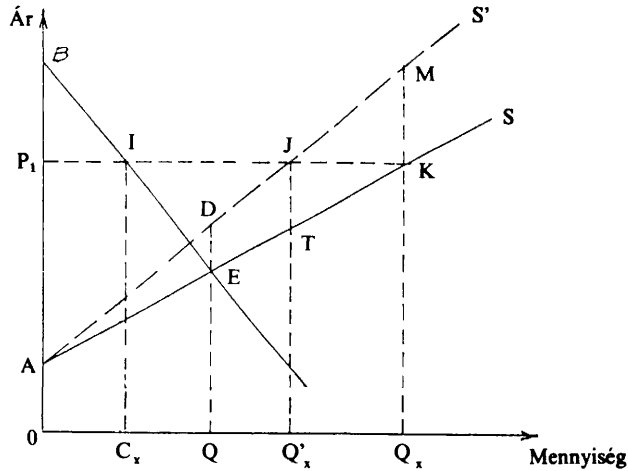
Szennyező technológiával előállított termék kereskedelmének liberalizálásával (az importkorlátok megszüntetésével) tehát a szűkös környezeti erőforrásokkal rendelkező kis ország környezeti minősége s így jóléte javul (a szennyezés áthelyeződik kereskedelmi partnereihez).

Tételezzük azonban fel, hogy a kis ország kereskedelmi partnerei környezetvédelmi intézkedést vezetnek be, megdrágítva a szennyező technológiával készült termékük exportját! Mivel a kis ország számára a világpiaci ár adottság, importárának emelkedése miatt cserearány-vesztést szenved el, s ráadásul hazai termelésének (az ár-emelkedés kiváltotta) növekedésével környezeti minősége is romlik. Így a kis ország jóléte – optimális környezetpolitika híján – mindenképpen csökken. Ha tehát kereskedelmi partnerei környezetvédelmi intézkedéseket vezetnek be, a kis ország számára is ez kívánatos.

A 3. ábrán a kis ország P_1 világpiaci áron exportálja a szennyező technológiával termelt árut; azaz ebben az esetben a kis ország a természeti erőforrást bőségesebben igénylő termék előállításában rendelkezik komparatív előnnyel. A Q nagyságú termeléssel jellemzett autark állapothoz képest Q_x -re növekszik a termelés, míg a hazai fogyasztás C_x -re csökken. Kereskedve a tiszta társadalmi haszon az $ABIK$ és az AKM területek különbségével lesz azonos. Hogy a kereskedelem jóléti hatása pozitív avagy negatív lesz-e, az az EIK és a $DEKM$ területek különbségétől függ, ahol az EIK háromszög a kereskedelem hagyományos hasznait mutatja, míg a $DEKM$ négyszög a megnövekedett termelés társadalomra háruló, növekvő externális költségeit reprezentálja.

Azt mondhatjuk tehát, hogy ha a kis ország exportálja a negatív externáliával előállított árut, akkor környezetének minősége romlik, de hogy (a szennyezésre kivetett adó hiányában) a lakosság jóléte javul-e vagy sem, az kérdéses.

A következő kérdés az, hogy mi történik, ha a kis országban optimális környezetpolitika működik; amikor a magántermelők nem az S , hanem az S' költséggörbével néznek szembe.



Forrás: Anderson [1992].

Az első esetben (lásd a 2. ábrát), amikor a kis ország importálja a szennyező technológiával előállított terméket, a pigou szennyezési adó (amely a termelés egységére kivetett adó, feltételezve, hogy a termelés egységnyi növelésével a szennyezés is ugyanekkora mértékben emelkedik) RT nagyságú lesz, aminek következtében a hazai termelés még tovább csökken, a környezet minősége pedig javul.

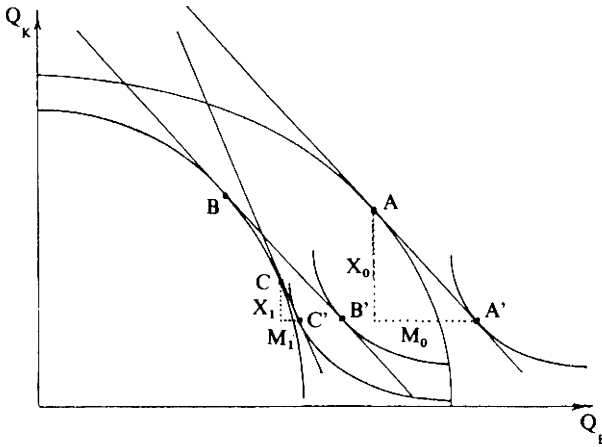
Általános egyensúlyi elemzés jellegű $2 \times 2 \times 2$ -es H–O-modellünkbe lépve, a 4. ábra segítségével követhetjük nyomon e kibocsátási díjnak a termelésre és a külkereskedelemre gyakorolt hatását. A környezeti szolgáltatások ingyenességének megszűntével a termelési lehetőségek beszűkülnek, kisebb erőforrásbázis áll rendelkezésre: a transzformációs görbe összehúzódik.⁷

Az ország reáljövedelme csökken, s normáljavakról lévén szó, a hazai kereslet mindkét termék iránt visszaesik, ez pedig a kereskedelem volumenének mérséklődését idézheti elő. Igen ám, de a környezetügyi szabályozás hatására a termelő erőforrások átcsoportosítására is sor kerül, mégpedig a kevésbé szennyező Q_K exporttermék javára. A 4. ábrán nyomon követhetjük: a termelési pont az eredeti A pontból az új transzformációs görbe B pontjába kerül. *A hazai gazdaság tehát komparatív előnyének megfelelően tovább specializálódik, exportkínálata nő, ez pedig modellünkben a külkereskedelem bővülésének kedvez.*

Amikor a kis ország exportálja az adott terméket (lásd a 3. ábrát), a JT nagyságú adó kivetésének következményeképpen a termelés Q_x -ről Q_x' -re csökken, és a jóléti nyereség a JKM háromszög nagyságával (a környezeti haszonnal) egyezik meg. Az 5. ábrán láthatjuk, hogy a kereskedelem volumene csökken; hiszen nem csak a kis

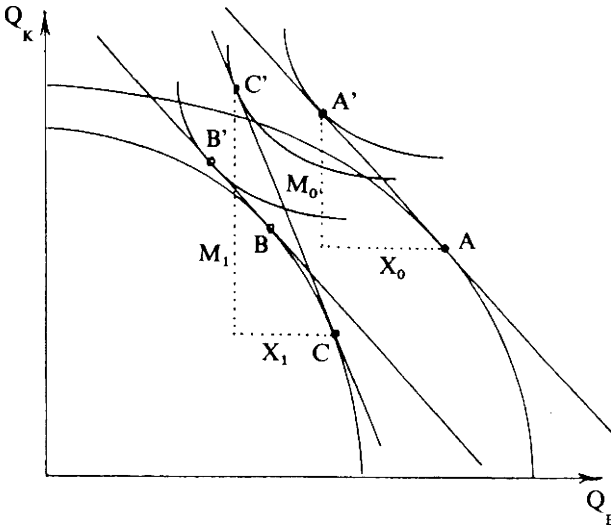
⁷ Ez a hatás párhuzamba állítható a nemzetközi közgazdaságtanban jól ismert *Rybczynski-tétel*-el, amely a következőképpen szól: „ha állandó termék- és tényezőárak mellett bővül ki az egyik tényező mennyisége, akkor e tényezőt intenzíven használó termék mennyisége abszolúte nagyobb mértékben növekszik, mint a nemzeti jövedelem, a változatlan mennyiségben rendelkezésre álló tényezőt intenzíven használó termék mennyisége pedig visszaesik” (Bock és szerzőtársai [1991] 88. o.). A környezetpolitika hatása tehát éppen fordított: a tényezőellátottság szűkül.

4. ábra



Forrás: Grubel [1976].

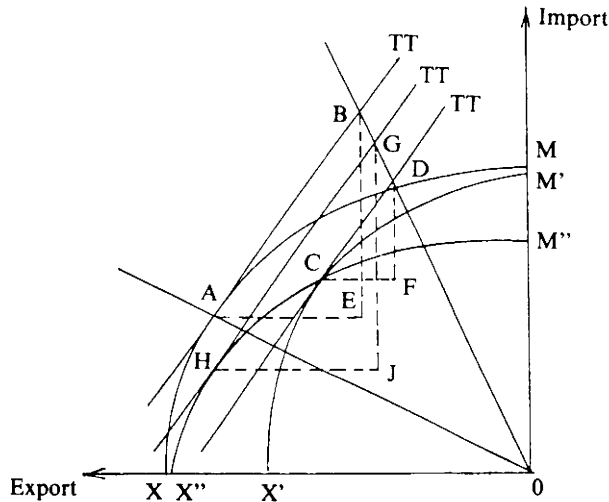
5. ábra



Forrás: Grubel [1976].

ország reáljöveldelme esik vissza, de a környezeti szabályozás annyiban éppen az exportszektor versenyképességét rontja, amennyiben Q_E termelési költségei emelkednek. Az A pontból a B pontba kerülő termelési pont visszaveti a specializációt, a kis ország komparatív előnye csökken; a környezeti javak „beárzásával” a termelés szerkezete az importtal versengő szektor felé tolódik el, ez pedig a kis ország gazdasági nyitottságának csökkenését jelenti.

Ám ha a kibocsátási díj mértékét elég magasra emelik ahhoz, hogy Q_E termelése a hazai kereslet alá essen, az is előfordulhat, hogy a komparatív előny és



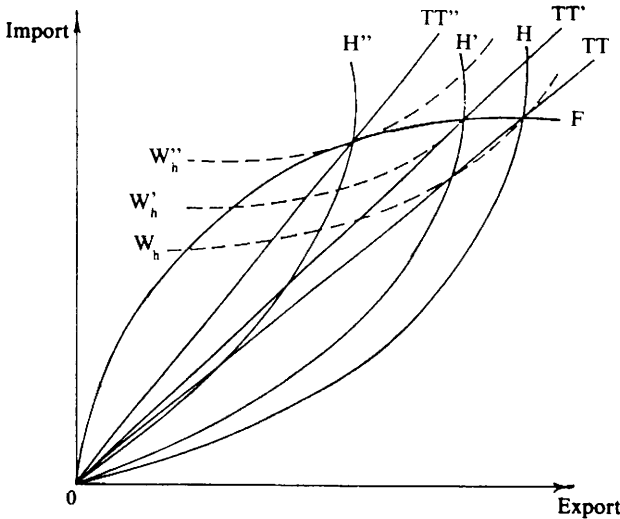
Forrás: Walter [1975].

így a külkereskedelem szerkezete megváltozik; a kevésbé szennyező termék, Q_K lesz az export-, a szűkös természeti erőforrásokat igénylő Q_E pedig az import-áru.

Walter [1975] némileg másképpen fűzi gondolatait: tegyük fel, hogy a környezeti szabályozás teljesítése tőkeigényes, illetve – mivel a szóban forgó ország tőkében viszonylag gazdagabb – exportcikkei ugyancsak tőkeigényesek!⁸ A 6. ábrán látható eredeti XM transzformációs görbe $X'M'$ -vé húzódik össze. A munkaigényes import-áruk termelése viszonylag kevésbé csökken, mint az exportáruké, hiszen a környezeti szabályozás teljesítése tőkét von el az exporttermeléstől. Ez pedig aláássa az ország komparatív előnyét, csökken a specializáció (a termelési pont A -ból C pontba mozdul el) és a kereskedelem volumene (az eredeti AEB külkereskedelmi háromszöget CFD váltja föl). Ha viszont az adott ország munkaigényes termékeket exportál, akkor az importtal versenyző szektor termelése jobban csökken, mint az exportszektore (a transzformációs görbe $X''M''$ lesz); az ország tehát még inkább specializálódik (a termelési pont: H), kihasználva javuló komparatív előnyét. A kereskedelem volumene, a reáljövedelem csökkenése ellenére, akár növekedhet is (az új külkereskedelmi háromszög: HJG).

A fentiek alapján jogosnak tűnik tehát a környezeti szabályozáshoz címzett kérdés: a külkereskedelemben részt vevő termékek előállításának csökkenése szimmet-

⁸ A Walter alkalmazta $H-O$ -modellben tehát a két termelési tényező a munka és a tőke; a két termék pedig: a munkaigényes Q_L és a tőkeigényes Q_C .



Forrás: Walter [1975].

rikusan érinti-e az import- és az exportárakat, azaz az exportált vagy az importált áruk javára változik-e meg az ország termelésének szerkezete?⁹

Kis ország számára a nemzetközi cserearány adottság, ám nem ez a helyzet nagy ország esetében.

A 7. ábra két egymással kereskedő ország ajánlati görbéit mutatja. A környezetpolitika hatására emelkedő exportárait a nagy ország érvényesíteni tudja partnereivel szemben, így cserearányának javításával (TT -ről a TT'' nemzetközi cserearány-egyenre kerüléssel) környezetvédelmi kiadásainak egy részét áthárítja más országokra. Az eredeti OH ajánlati görbétől eljuthat OH'' görbéig, miközben a kedvező árhatás nagyobb, mint az exportvolumen csökkenésének hatása. A nagy ország a W_h közösségi közömbösségi görbéről a magasabb jólétet jelentő W_h'' görbére lép át (feltételezve, hogy a szennyező exporttermelés bővülése miatti környezeti károkat az emelkedő reáljövedelem pozitív jóléti hatása túlszárnyalja).

Heckscher-Ohlin-modellünk segítségével vizsgáljuk meg kicsit részletesebben a nemzetközi cserearányok változásának hatását attól függően, hogy a nagy ország komparatív előnye természeti erőforrásainak bőségén nyugszik-e, vagy sem!

Ismét az 5. ábrán kísérhetjük figyelemmel, hogy miképpen befolyásolja a termelés és a külkereskedelem szerkezetét a környezeti szabályozás, ha a hazai gazdaság komparatív előnnyel állítja elő a szennyező Q_E terméket. A kis ország esetéből már ismert, hogy a termelési pont A -ból B pontba mozdul el, tükrözve az exportszektor

⁹ Ezt nevezhetnénk a környezetpolitika termelési hatásának; s Grubel [1976] éppen ezt teszi, amikor a gazdasági növekedés nemzetközi kereskedelemre gyakorolt hatásainak analógiájára mutatja be a környezeti szabályozás következményeit. Az előzőekben nem esett szó arról, hogy a reáljövedelem változása hogyan befolyásolja a két jószág fogyasztásának arányát; pedig ebben a gondolatkörben le kell szögezni: a környezetpolitika külkereskedelmi hatása a termelési és a fogyasztási hatások eredője. Eleddig megbúvó feltételezésünket kell tehát itt explicitté tennünk: a környezeti szabályozás fogyasztási hatása semleges, azaz a nemzeti jövedelem emelkedése vagy csökkenése két normáljószágunk fogyasztásának arányát nem, csupán mennyiségét változtatja meg. E feltételt csak e fejezet végén oldjuk fel.

ábrát). Az ábrán a TT egyenes jelöli a nemzetközi cserearányt, X_1 és M_1 az egyes termékekből hazailag gyártott mennyiséget (a termelési pont: A), X_2 és M_2 pedig a fogyasztást [$(X_1 - X_2)$ nagyságú export és $(M_2 - M_1)$ nagyságú import mellett]. Ekkor tehát a társadalom nem fordít erőforrásokat a környezetszennyezési problémákra, a közösségi közömbösségi görbe (az ábrán nem szerepel) és az XM termelési lehetőségek görbéje az export-import síkban, a B fogyasztási pontban érintik egymást.

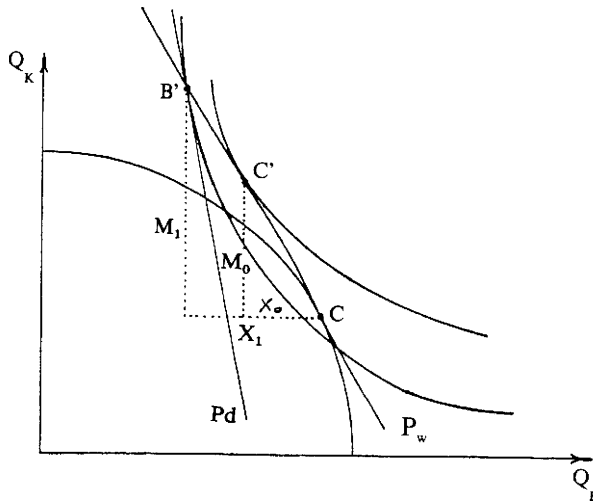
Ha a környezeti preferenciák hatására környezetvédelmi intézkedéseket vezetnek be, és így a rendelkezésre álló termelési erőforrások egy részét a külkereskedelemben részt vevő termékek előállításából a környezet minőségének javítására csoportosítják át, akkor a termelés és a fogyasztás pontjai rendre az AO és a BO vektorok mentén az origó felé mozdulnak el. Az E_1 környezeti minőséghez tartozó termelés és fogyasztás szintjét az X_3 , M_3 (a termelési pont: C), illetve az X_4 , M_4 pontok jelölik (a fogyasztási pont: D). Az ország kevesebb nemzetközileg forgalmazható terméket, viszont nagyobb mennyiségű – nemzetközileg immobil (eltekintve a határokon átmenő szennyezés esetleges csökkenésének hasznaitól) – környezeti jószágot „állít elő”. A hazai fogyasztást is ez jellemzi: az export- és az importtermék egymáshoz viszonyított fogyasztásának aránya nem változik ugyan, de elfogyasztott mennyiségük csökken, míg a környezeti szolgáltatásoké növekszik. A környezeti szabályozás „ára” tehát az, hogy a társadalom kevesebb nemzetközileg forgalmazható árut meg szolgáltatást termel és fogyaszt. Az új helyzet javuló környezeti minőség mellett visszaesett kereskedelmet mutat; ám az új közömbösségi térkép miatt a D pont magasabb társadalmi jólétet jelöl, mint az eredeti B pont.

A fentebb ismertetett modellek azon általános feltevése, hogy a környezetpolitika hatására a transzformációs görbe valamilyen mértékben szükségyszerűen összehúzódik, és a fogyasztás csökken, pontosításra szorul. Kiindulhatunk ugyanis abból, hogy az optimális környezetpolitika, a „szennyező fizet”-elv megvalósulása csupán azon externális költségek internalizálására irányul, amelyekkel így vagy úgy, de a társadalom mindenképpen szembesül. Hogy egy egyszerű példával éljünk: a levegőszennyezés csökkentésére szánt környezetvédelmi kiadások elvileg semlegesítenek egy sor defenzív jellegű (egészségügyi, korrózió elleni stb.) kiadást, amelyek a levegő szennyezettsége miatt fokozottabban nehezedtek a társadalomra.

Elképzelhető tehát, hogy *hosszabb távon a transzformációs görbe nem húzódik össze, csupán alakja változik meg*. Walter korábbi példájához visszatérve: ha a környezetvédelem a tökeigényes jószág termelési költségeit növeli, feltételezhető, hogy a munkaiigényes jószág termelési költségei csökkennek (például a társadalombiztosítás egészségügyi kifizetéseinek csökkenése miatt), termelési lehetősége pedig kitágul. Szélsőséges esetben a komparatív előnyök átfordulhatnak. *Grubel* (1976) is említi ugyan ezt a lehetőséget, ám csupán a fogyasztás erőteljes csökkenésével összefüggésben. Ez pedig álláspontunk szerint hosszú távon (a gazdaság rugalmas alkalmazkodásával) nem szükségyszerű.

Természetesen a *transzformációs görbe összehúzóadásának feltételezése rövid távon mindenképpen jogos, hiszen a gazdaságnak viselnie kell a szerkezeti átalakulás költségeit*. Ráadásul abban az értelemben is realisztikusabb, hogy egyfelől a valóságban a környezetpolitika bevezetését ritkán kíséri az egyéb kiadások, terhek csökkenése; másfelől pedig nem biztos, hogy a negatív externália költségeinek okozójára terhelése piaci erőforrásokat szabadít föl a társadalom számára; lehetséges, hogy csak az érintettek „közérzete” javul (valamely közjószág fogyasztása válik elérhetőbbé).

Eddig csupán a termelési externáliát okozó termékről volt szó. A *fogyasztási externália* kiküszöbölése termékdíjjal (fogyasztási adóval) *Walter* [1975] szerint kevésbé torzítja el a viszonylagos költség- és árelőnyökön alapuló nemzetközi kereskedelmet, mint a negatív termelési externáliákra kivetett kibocsátási adó (hiszen ez az adó egységesen érinti a hazai fogyasztású, hazai és külföldi gyártmányú termékeket – a



Forrás: Grubel [1976].

hazai export kivételével –, szemben a kibocsátási adóval, ami csak a hazai termelőket sújtja).

A $2 \times 2 \times 2$ -es Heckscher–Ohlin-modell keretei közé visszatérve megállapíthatjuk: a környezetet szennyező elnyelő képességét nagyobb mértékben igénybe vevő termékre kivetett díj vagy adó a *kis országban nem fogja befolyásolni a termelői döntést* (a hazai termelői árak továbbra is megegyeznek a világpiaci árral); a hazai fogyasztók viszont magasabb relatív árral néznek majd szembe (lásd a 9. ábrán: a p_w nemzetközi termékárarány helyett a hazai p_d egyenessel). A szennyező Q_E termék iránti hazai kereslet visszaesik, ugyanakkor a kevésbé szennyező Q_K iránt növekszik.

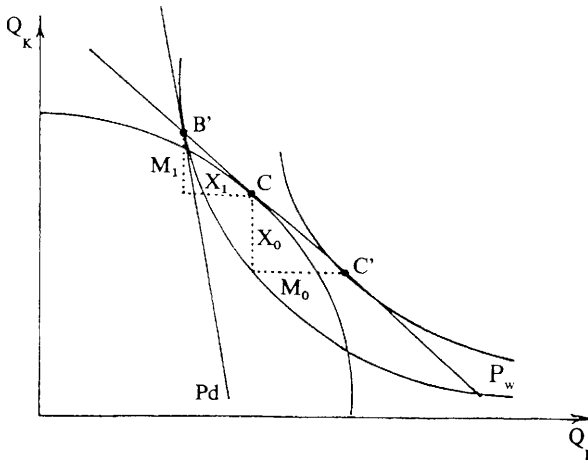
Ha az ország komparatív előnnyel termelte a Q_E szennyező jószágot, akkor e termék exportja és a környezetet kevésbé terhelő Q_K termék importja egyaránt növekedni fog (hisz tudjuk: a világpiaci kereslet a kis ország exportcikke iránt tökéletesen rugalmas). Láthatjuk tehát, hogy *pusztán a fogyasztói kosár „átrendezésére” kerül sor, ami pedig kedvező hatást gyakorol a külkereskedelem volumenére.*

Am ha az ország *szűkös környezeti erőforrásai* miatt importálta a szennyező terméket, akkor a termékdíj bevezetésével a fogyasztók a dráguló importárut a viszonylag olcsóbbá váló exportterméssel fogják helyettesíteni, s így a *külkereskedelem volumene visszaesik.*

Ráadásul a keresleti oldal reakciója oly mértékű is lehet (a preferenciák megváltozása vagy a termékdíj magas volta miatt), hogy a kereskedelem iránya akár meg is fordulhat. Ez látható a 10. ábrán, ahol az eredeti kereskedelmi szerkezet: X_0 mennyiségű export Q_K termékből, M_0 nagyságú import Q_E -ből; C termelési és C' fogyasztási pontok mellett. A fogyasztási adó kivetése után: M_1 mennyiségű import Q_K árucikkből, X_1 nagyságú export Q_E -ből, az új fogyasztási pont pedig B' .

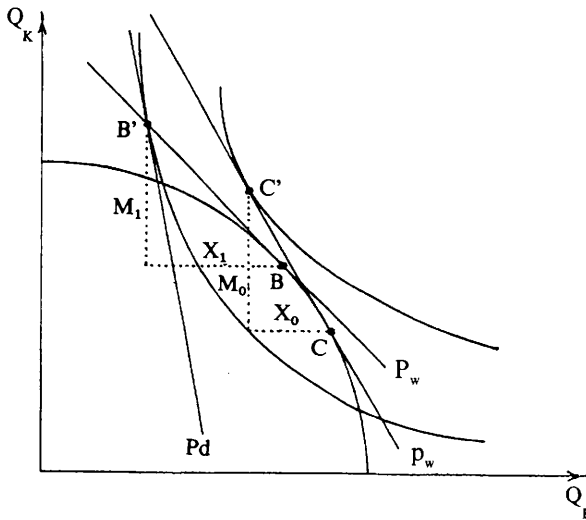
A nemzetközi *cserearány hatásának* megjelenésével a környezetvédelmi *termékdíj bevezetése már a kínálati oldal reakcióját is kiváltja.* A szennyező Q_E terméket *exportáló* nagy ország esetét a 11. ábra szemlélteti. A fogyasztási adó növeli a kevésbé szennyező Q_K jószág iránti világpiaci keresletet, és mérsékeli Q_E keresletét: a nemzetközi termékárarányt az eredeti p_w egyenes helyett p_w' jelképezi; a hazai fogyasztói

10. ábra



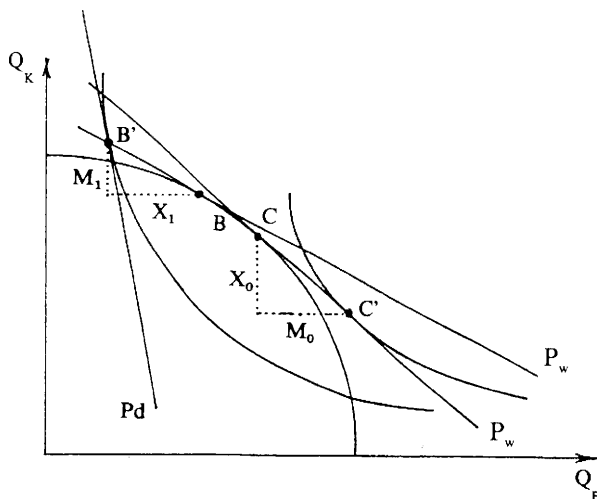
Forrás: Grubel [1976].

11. ábra



Forrás: Grubel [1976].

árviszonyokat a p_d egyenes mutatja. A hazai termelők a cserearány változása miatt a C pontból a B pontba helyezik át termelésüket, jelezvén az exportcikk versenyképességének lemorzsolódását. E termelési döntés tehát mérsékeli a kereskedelmi volumen növekedését, amelyet – a kis ország esetében már megismertek szerint – a fogyasztói kosár átrendezése idézett elő.



Forrás: Grubel [1976].

A fogyasztása során szennyezést okozó terméket *szűkös környezeti erőforrásai* miatt importáló nagy ország cserearány-vesztéséget szenved el (a fogyasztási adó megnöveli az importárakat); mégis, a szennyező termék világpiaci keresletének csökkenése következtében, *a hazai termelők döntése a specializáció fokozásának irányába* mutat (a termelési pont C -ből B pontba kerül). Ám a hazai fogyasztók a dráguló Q_E terméket Q_K exportcikkkel helyettesítik, s ez a hazai kereslettöbblet könnyen fölszívhatja a termelés növekményét, ekképpen pedig a külkereskedelem csökkenéséhez vezethet (legalábbis a kis ország hasonló esetéhez képest). Ha a fogyasztók helyettesítő magatartása sokkal erősebb, mint Q_K termelésének növekedése, akkor a külkereskedelem szerkezete meg is változhat, a kevésbé szennyező termék válhat importáruvá. Éppen ezt láthatjuk a 12. ábrán, ahol a külkereskedelem eredeti szerkezete, az X_0 nagyságú export Q_K termékből és az M_0 mennyiségű import Q_E -ből, megfordul: Q_K jószágból M_1 nagyságú importért cserében X_1 mennyiségű Q_E terméket exportál a nagy ország.

Kimutatható továbbá, és a hagyományos modellekben előszeretettel tárgyalják is, hogy *a kereskedelempolitikai eszközök* (például vám) *alkalmazása negatív fogyasztási externália kiküszöbölésére a kereskedelemből származó hasznok egy részének elvesztéséhez vezet*, szemben a fogyasztásra kivetett termékdíj bevezetésével. A nemzetközi kereskedelempolitika eszközei nem hatékonyak tehát a tökéletes piac kudarcainak, torzulásainak föloldásában; a „first-best” megoldást a környezetpolitika eszközei kínálják. (Lásd ezt részletesebben a Bock és szerzőtársai [1991] 135–137. o. vagy a Grubel [1976] 16–17. o. művekben.)

Csupán utalni szeretnénk arra is, hogy ebben az összefüggésben merül föl a környezetpolitika stratégiai, egyfajta nem vám jellegű protekcionista eszközkénti alkalmazásának vádja is. (E probléma számos szerzőnél említésre kerül, ám legalaposabban Barrett [1993] foglalkozik vele.)

A neoklasszikus kereskedelmi elméletben szélesebb értelemben komparatív előnyök és hátrányok akkor léteznek, ha az autark termelési pontokban vett marginális alternatív költségek (relatív termelési költségek) a két országban eltérnek. Ám ezért

az eltérésért a keresleti viszonyok is felelősek lehetnek, nem csupán a termelési adottságok (*Bock és szerzőtársai* [1991] 29–30. o. és 65–66. o.). Fölmerül hát a kérdés: milyen lesz a környezetügyi szabályozás fogyasztási hatása; hogyan alakul át a fogyasztói kereslet szerkezete; ez pedig miképpen befolyásolja az ország gazdasági nyitottságát?

Tételezzük föl tehát, hogy a környezetpolitika – eltekintve attól, hogy megváltoztatja a transzformációs görbe alakját – a fogyasztói preferenciákat a „környezetbarát” termék javára befolyásolja. Legegyszerűbb példaként: két hasonló méretű gazdaságot vizsgálva, ha az országok fejlettsége is hasonló, azaz mindkét országban a „zöld” terméket részesítik előnyben a vásárlók, akkor az ezt a terméket exportáló ország cserearánya a lehető legkedvezőbben alakul. (Itt és most nem vizsgáljuk meg a termelési hatásokhoz hasonló részletességgel a fogyasztási oldalról kiinduló hatásokat; az érdeklődő *Grubel* [1976] tanulmányában találhatja meg a kezdeti elemzéseket.)

Az empirikus vizsgálatok eredményei

Amint azt már jeleztük, ha a környezetvédelmet olyan költségként fogjuk fel, amely hatással van a komparatív előnyök megoszlására, a nemzetközi kereskedelem szerkezetére és volumenére, akkor fölvetődik a környezetpolitika megvalósíthatóságának kérdése. Még ha a társadalom jóléte, a lakosság tiszta környezet iránti igénye szigorú környezetpolitika bevezetését kívánna is meg, a romló kereskedelmi mérleg, a termelés és a fogyasztás csökkenésének kilátása legalábbis erős ellenérdekeltséget teremt az efféle intézkedésekkel szemben. Így hát nem csoda, ha már a hatvanas évek végétől számtalan empirikus vizsgálat irányult arra, hogy igazolja vagy cáfolja a környezetügyi szabályozás feltételezett negatív hatását a nemzetközi versenyképességre. Az alábbiakban néhány ilyen vizsgálat eredményét foglaljuk össze.

Walter [1974a] az Egyesült Államok környezetvédelmi intézkedéseinek az exporttermékekre gyakorolt költségnövelő hatását tanulmányozta. Azt találta, hogy 1971-ben a vállalatok környezetvédelmi kiadásai átlagosan a nominális vámtarifa 11 és a hozzáadott érték 4 százalékát tették ki, ami az effektív vám- és nem tarifális védelem 27 százalékának felelt meg (1966-os árakon számolva). Ehhez hasonló „elretentően” magas adatokat azonban más tanulmányok nem erősítenek meg. Általában viszonylag alacsony, de még mérhető értékeket közölnek.

Így az *OECD* ([1985a] 23. o.) a környezetügyi programok okozta költségnövekedés miatt Franciaország, Hollandia és az Egyesült Államok exportszintjének 0,1-1,1 százalékos csökkenését valószínűsíti az 1979., 1982., 1985. és 1987. évekre. Ugyanez a tanulmány a környezetvédelmi intézkedések makrogazdasági hatásairól a következőket állapítja meg:

- a környezetvédelmi kiadások hatása a termelés szintjére nem határozható meg egyértelműen, egyes esetekben növekedés (Norvégiában 1,5 százalékos növekedés 10 év alatt), máshol enyhe csökkenés állapítható meg (1 százalékos mérséklődés 18 év alatt az Egyesült Államokban);

- az inflációs hatás évente átlagosan 0,3-0,5 százalék;
- ellenben a foglalkoztatottság hasonlóan kis mértékben nő.

Christainsen és Tietenberg [1985] ismertetik azoknak a tanulmányoknak az eredményeit s következtetéseit, amelyek a hatvanas évek közepétől 1982-ig terjedő időszakban az Egyesült Államok környezeti szabályozásának makrogazdasági hatásait vizsgálták. Hangsúlyozzák: bár ezeket az összefüggéseket csak meglehetősen nagy bizonytalansággal lehet számszerűsíteni, úgy tűnik, hogy az inflációs rátára és a termelékenység növekedésére gyakorolt kedvezőtlen hatás nem haladta meg a 0,3 százalékot, a foglalkoztatottságra pedig talán még jótékonyan is hatott. Ám a negatív hatások földrajzilag és szektorálisan koncentráltak; s kü-

lön kiemelik azt is, hogy az egyesült államokbeli szabályozási gyakorlat a már működő vállalatoknak kedvez, jóval szigorúbb követelményeket támasztva az adott iparágba újonnan belépni igyekvőkkel szemben. Különösen meglepőnek tűnhet az a következtetés, amire nem is csupán egyetlen tanulmány jutott: a szennyező vállalatok piaci értéke számos környezetpolitikai intézkedést követően egyenesen emelkedett.

Más vizsgálatok a környezetpolitikának még ilyen – szinte elhanyagolható – hatását sem tudták kimutatni. Grossman és Krueger (idézi Barrett [1993] 161. o.) az Egyesült Államok és Mexikó közötti kereskedelem szerkezetét tanulmányozták, és úgy találták, hogy ezt az Egyesült Államok szigorúbb környezeti szabályozása nem befolyásolja. Am ugyanők megállapítják, hogy néhány amerikai bútortermelő vállalat átköltözött Mexikóba, válaszul Kalifornia állam levegőtisztasági előírásainak szigorodására.

Tobey [1990] a Heckscher–Ohlin–Vanek-egyenletek segítségével igyekezett kimutatni a környezetpolitika hatását a nemzetközi kereskedelemre. Arra a megállapításra jutott, hogy „a tapasztalat nem támasztja alá azt a feltevést, miszerint a környezeti szabályozás befolyásolná a világkereskedelem szerkezetét”. Tobey magyarázata szerint a környezetpolitika által okozott költségnövekmény oly csekély, hogy hatását lehetetlen kimutatni, illetve más, fontosabb tényezők (például leértékelések) mellett nem jut szerephez.

Blazejczak [1993] egy 1986-ban készült németországi tanulmányra hivatkozik, amely tizenöt szektorra bontva vizsgálta a környezetvédelmi költségek gazdasági hatását. A felmérés szerint a bruttó környezetvédelmi kiadások a vállalati költségek 1,1-2,5 százalékát tették ki. A nettó költségeket nehezebb számszerűsíteni, de az bizonyos, hogy az államigazgatás különböző szintjei nagymértékben támogatják a környezetvédelmi beruházásokat s a kutatást-fejlesztést. A környezetvédelmi kiadások igen koncentráltak (1989-ben az összes német iparvállalat 8,4 százaléka hajtott végre környezetvédelmi beruházást), ám a támogatások is hasonlóképpen néhány szektorra összpontosulnak. Bár a vállalati környezetvédelmi kiadások az európai országok közül (Ausztria után) Németországban a legmagasabbak, Blazejczak szerint ez nem ásta alá a német ipar versenyképességét ([1993] 111. o.).

Low és Yeats (idézi Barrett [1993] 161. o.) úgy véli, hogy az elmúlt két évtizedben megfigyelhető tendencia volt az erősen környezetszennyező iparágak alacsonyabb jövedelmű országokba települése, ugyanakkor óvatossá teszi, hogy ez valószínűleg nem a fejlett világ környezeti szabályozásának szigorával van összefüggésben, hanem elsősorban olyan tényezőkkel, mint az olcsó munkaerő vagy a természeti erőforrások elérhetősége.

Heerings [1993] a foszfátműtrágya gyártásával kapcsolatban fogalmazza meg ugyanezt: bár a termelés ma már nagyrészt a fejlődő országokba (például Marokkóba és Kínába) helyeződött át, ennek más, fontosabb okai is voltak – többek között a műtrágya felhasználásának gyors felfutása a harmadik világban –, mint a fejlett országok környezetügyi intézkedéseinek esetleges költségnövelő hatása. Így szerinte a beruházások telepítésével kapcsolatban nem igazolható sem az *exodus*hipotézis (a szigorú környezetpolitika *toló hatása*), sem a szabályozás hiányának húzó hatása.

A rendelkezésre álló adatok némileg ellentmondanak tehát egymásnak, ám a kutatók többsége amellett foglal állást, hogy a környezeti szabályozás okozta költségnövekedés gyakorlatilag nem befolyásolja a fejlett gazdaságok nemzetközi versenyképességét. Ennek magyarázatául Stevens ([1993] 8. o.) nyomán a következő hipotéziseket sorolhatjuk fel:

1. A környezetügyi szabályozás jelenlegi alacsony szintje miatt a környezeti kiadások gazdaságilag elhanyagolható hányadát (1-2 százalékát) teszik ki a legtöbb

iparág költségeinek, így ennek makrogazdasági szinten a versenyképességre gyakorolt hatása is jelentéktelen.¹⁰

2. A rendelkezésre álló statisztikai adatok nem teszik lehetővé, hogy feltárhassuk a valódi összefüggéseket, egyrészt azt illetően, hogy a termelés és a fogyasztás milyen mértékben terheli meg a környezet szennyezést befogadó képességét, másrészt azzal kapcsolatban, hogy ez miképpen függ össze a külkereskedelem szerkezetével.

3. A fejlett országok a szennyezéscsökkentés határkölséggörbéjének még mindig azon a szakaszán vannak, ahol viszonylag kis ráfordítással jelentős eredményt lehet elérni. Ez a jövőben könnyen megváltozhat, és a határkölség növekedhet. Persze az optimista feltevés szerint a technológiai haladás megakadályozhatja az efféle kölség-növekedést, hiszen – miként eddig is – lesznek majd gazdaságilag életképes szennye-zést csökkentő technológiai lehetőségek.

4. A környezetpolitikák kialakítása eleve azt célozta, hogy kiküszöböljék a versenyképességet aláásó hatásokat, a megfelelő időzítés, a fokozatos bevezetés és szigorítás pedig lehetővé tette a vállalatok s a nemzetgazdaságok alkalmazkodását. Az egymással kereskedő fejlett gazdaságok hasonló környezetpolitikai intézkedéseket vezettek be, hasonló terheket hárítva az egyes szennyező ágazatokra.

5. Hosszabb távon a környezeti kölségek növekedését makrogazdasági szinten más pozitív hatások ellensúlyozták: az energiahatékonyság javulása, a tisztítási kölségek csökkenése, a tisztítóberendezések termelésének felfutása, környezetvédelmi javak és szolgáltatások termelése, exportja.

Az említett feltevések mindegyike többé-kevésbé helytállónak tűnik. Most csu-pán az 5. hipotézist szeretnénk kiemelni, és a következőkben ennek szellemében ismertetni a nemzetközi versenyképességnek s a környezetvédelem nemzetközi ver-senyképességre gyakorolt hatásának dinamikus felfogását.

A nemzetközi versenyképesség dinamikus felfogása

Az előző fejezet elméleti fejtegetései a nemzetközi kereskedelem ama felfogására épültek, amely az országok közötti cserét a komparatív előny fogalmával magyaráz-za. Ricardónál a komparatív előnyt az egyes termékeket előállító munka termelékeny-ségében meglévő különbségek hozták létre; a Heckscher–Ohlin-hipotézis az országok eltérő tényezőellátottságára vezette vissza a relatív árelőnyöket. E szerint az országok egyforma technológiával, ám eltérő mennyiségben rendelkezésre álló termelési ténye-zőkkel bírnak, és azon termék gyártására fognak szakosodni, amelynek az előállítása a viszonylag bőségben meglévő termelési tényezőt igényli. A homogén termelési tényezők és termékek feltételezésével a vállalatok árversenyt folytatnak: egy gyártó annál versenyképesebb, minél olcsóbban kínálja ugyanazt a terméket.

A komparatív előnyök elméletét számos szempontból bírálták: eltekint az ún. technikai rések kialakulásától és a technológiatranszfertről, a termékdifferenciálástól, a növekvő skáláhozadéktól, a multinacionális vállalatok különleges szerepétől. Nem tudja megmagyarázni a hasonló tényezőellátottságú országok közötti, kétségtelenül létező, úgynevezett iparágon belüli kereskedelmet. Ráadásul a vállalatok egyre in-kább globális stratégiát folytatva versenyeznek, a tényezők részben mobillá váltak, miközben – némiképp paradox módon – a nemzetközi kereskedelem nem szűnt meg, sőt szintje emelkedett. Ha pedig a komparatív előnyök elmélete alapján nem magya-

¹⁰ A *szimulációs modellek* eredményei azt mutatják, hogy ha a környezetpolitikai eszkö-zöket a környezetgazdaságilag optimális szinten állítanak be, akkor ezek jelentősen befolyásolnák a termelés földrajzi megoszlását, a nemzetközi kereskedelem szerkezetét. Eddig csak egyetlen, nemzetközileg kivetendő szén-dioxid-adó várható következményeit kísérelte meg modellezni néhány kutató (lásd például *Anderson, K.–Blackhurst, R.* [1992]).

rázható a nemzetközi kereskedelem, hatástalanok azok a kormányzati politikák is, amelyek a tényezőárak alacsonyan tartására irányulnak.

A Vernon és Hirsch kidolgozta *termékciklus-elmélet* már a külkereskedelem egyfajta dinamikus megközelítését jelenti. Vernon szerint a hazai piac keresleti oldalának fejlettsége az innovációs fölény s az első bevezető (*first-mover*) versenyképességének megalapozója. A külkereskedelem iránya azonban állandóan változik: a termelés más-más régiókba történő áthelyezésének oka a termelési eljárások átalakulása; azaz a termék piaci életútja során számottevően megváltozik az alkalmazott technológia és a tényezőigény. Am még megválaszolatlanul maradnak az innovációban és a fejlődési ütemekben bekövetkező változások összefüggései, kiváltó okai. (A kezdeti innovátorok le is szakadhatnak.) Miért képesek egyes nemzetek vállalatai adott iparágban megőrizni versenyképességüket, és miért vullanak kudarcot ugyanebben mások?

Az új kereskedelmi elmélet (lásd *Krugman* (szerk.) [1986] és különösen *Krugman* [1990]) elemzései a piac tökéletlenségeire, az ideiglenesen nyerhető monopolpozíciók előnyeire összpontosítanak. Ezekben a leírásokban a nemzetközi piac oligopolisztikus, néhány rivális verseng egymással, közvetlenül befolyásolva az árakat, tudatos stratégiát alkalmazva versenytársaikkal szemben. A kereskedelem inkább véletlenszerű és időleges előnyökön alapul; döntő tényezők: a növekvő volumenhozadék, az úgynevezett tanulási görbén elfoglalt pozíció (begyakorlottság) és az innováció. A fejlett gazdaságok technológiai változtatásai és a fejletlenebb országokba irányuló technológiatranszferjük a nemzetközi kereskedelem meghatározó elemei.

E vizsgálódásokkal a schumpeteri gazdaságba lépünk. A vállalatok hajlandóak termelő erőforrásokat áldozni a kutatásra és fejlesztésre, hiszen az új termékben vagy technológiai eljárásban megtestesülő elsőbbség legalábbis rövid távon monopolista előnyök kiaknázását teszi lehetővé. Idővel az új technológia *közkinccsé* válik, ám egyre újabbak kerülnek a piacra, megint csak időlegesen nagy nyereségeket biztosítva bevezetőjüknek – a schumpeteri gazdaság így halad útján (*Krugman* [1990] 165–167. o.).

Érdemes hát megfizetni a termékfejlesztés, az innováció statikus költségeit, hiszen egy folyamatosan integrálódó világ gazdaságban a dinamikus méretgazdaságossági előnyök is növekednek. A tökéletlen piacon új megvilágításba kerülnek a nemzetközi versenyképességet javítani próbáló kormányzati politikák.

Michael Porter műve, amely a nemzetközi versenyképességről szóló irodalom legújabb sikerkönyve (*The Competitive Advantage of Nations*) sok tekintetben épít a fentiekben felvillantott teóriákra – bevallottan schumpeteriánus megközelítésből született. *Porter* szerint a nemzetközi versenyképesség, vagyis a külpiacokon való sikeres és tartós, azaz fenntartható helytállás – globalizáció ide, globalizáció oda – *elválaszthatatlan az innovációra ösztönző, megfelelő hazai gazdasági környezettől*. Vizsgálatai szerint ugyanis a hazai gazdasági környezet meghatározó még a multinacionális cégek versenyképességében is. *Porter* elmélete igyekszik magyarázatot találni arra, hogy mi teszi lehetővé egyes országok versenyképességének megalapozását. Ugyanakkor hangsúlyozza, hogy igazából nincs értelme az egész ipar versenyképességéről beszélni; még a legfejlettebbek is csak néhány iparágban (pontosabban iparági klaszterban) versenyképesek valójában. Ezt pedig szerinte az adott iparágak tekintetében a hazai gazdasági környezet következő négy, egymással kölcsönhatásban lévő adottsága teszi lehetővé (*Porter* [1990] 71. o.):

- a (széles értelemben felfogott) tényezőellátottság;
- a keresleti viszonyok;
- a kapcsolódó és ellátó iparágak megléte;
- a megfelelő vállalati stratégia, a versenytársak jelenléte, a versenykörnyezet.

Ezek még kiegészülnek a kormányzati politikával és a szerencsével, amelyek az előző négy tényezőtől keresztül hatnak a nemzetközi versenyképességre. Mindezen

tényezőknek a termelékenység növekedését kell elősegíteniük, ami végső soron a – termékekre és a termelési folyamatra egyaránt vonatkozó – innováció dinamizmusától függ.

Porter nemzetközi versenyképességről szóló elmélete a klasszikus és neoklasszikus modellektől egészen eltérő keretet nyújt a környezetügy tárgyalására. A következőkben sorra vesszük a porteri négyező elemait, és megkíséreljük rendre felvetni a környezeti szempontot. Az elemzés végén – a porterinel nagyobb hangsúllyal – az állami szabályozás szerepét, lehetőségeit foglaljuk össze.

Tényezőellátottság. Porter szerint a – közgazdasági értelemben – *fenntartható versenyelőnyt csak az innováció állandó dinamizmusa biztosíthatja*. Ha a versenyelőny valamely olcsó és bőségesen rendelkezésre álló termelési tényezőn alapul, ez csak rövid távú és felettébb labilis előnyt jelent, hisz például a természeti erőforrás kimerülhet, vagy máshol ugyancsak előfordulhat. A porteri hierarchiában annál kisebb az értéke a fennálló versenyelőnynek, minél inkább a termelési tényezőkön és azoknak is csak szűk körén alapul. Másrészt a tényezőellátottság egyébként sem önmagában, abszolút értelemben előny, hanem csak akkor, ha a tényezőket hatékonyan használják ki, és gondot fordítanak állandó megújításukra, fejlesztésükre. Porter szerint „a legtöbb iparágban – különösen azokban, amelyek létfontosságúak a fejlett gazdaságok termelékenységének növekedése szempontjából – a legfontosabb tényezőket a nemzetek nem öröklik, hanem iparáganként változó módon létrehozzák” (Porter [1990] 74. o.).

A bőségesen rendelkezésre álló termelési tényező, erőforrás – szemben a neoklasszikus elmélet feltevésével – így akár hátrányt is jelenthet, mert a vállalatok „ellustulnak”, nem fektetnek elég súlyt az innovációra. A *dinamikus szemléletben* annyiban éppen a *szűkös erőforrás válik előnnyé, amennyiben* a szűk keresztmetszetet áthidaló *innovációra ösztönöz*. A szűkös tényező ilyen módon történő kihasználása nemcsak megtakarításokat tesz lehetővé, hanem új tényezőelőnyöket is teremthet. További előny lehet, ha a vállalat a tényezőáruk emelkedő tendenciáját már korán felismeri, és így az innovációval megelőzi versenytársait.

E szerint tehát *a környezetügyi szabályozás értelmezhető úgy, mint ami szűkíti a tényezőellátottságot az alapanyagokként és a szennyezés befogadó közegeként szolgáló környezeti javak tekintetében, és ezáltal energiamegtakarító, szennyezéscsökkentő innovációra sarkall*.

Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a tényezőhiány nem lehet általános; szükség van olyan tényezőelőnyre, amely nélkül nincs innováció. Elsősorban az infrastruktúra lehet ez a tényező, annak általános (például közlekedési, kommunikációs, oktatási rendszerek) és speciális (például szakosodott kutatóintézetek) formái egyaránt. A környezetpolitika nemcsak akképpen lehet hatással a tényezőellátottságra, hogy szűkíti egyes tényezők kínálatát, hanem úgy is, hogy új tényezőelőnyt teremt a környezeti infrastruktúra kiépítésével. A fizikai infrastruktúra elemein (például hulladéktárolókon, víztisztítókon) túl idetartoznak a vállalatok által alkalmazott környezetkímélő technológiák és mindaz a tudáskészlet is, amely lehetővé teszi ezek fejlesztését (vö. Medhurst [1993]).

Keresleti viszonyok. Ami a versenyképességet meghatározó másik fontos elemet, a keresleti viszonyokat illeti, nem a mennyiség lényeges, hanem inkább a minőség; vagyis a differenciált, a különbségekre érzékeny, kifinomult és jövőre orientált hazai kereslet a legelőnyösebb (ami összecseng a termékciklus-elmélettel). Ez ugyancsak ösztönzi az innovációt, a termékdifferenciálást, és a versenytársaikkal szemben lépéselőnyhöz vezethet.

A skandináv országokban például hagyományosan nagy fontosságot tulajdonítanak a társadalmi jólét, a környezetvédelem problémáinak, és – mint Porter megállapítja – „a svéd és a dán vállalatok számos olyan iparágban (mint

például a víztisztító berendezések gyártásában) sikeresnek bizonyultak, ahol a környezeti szempont fontossága más országokhoz képest hamarabb jelentkezett” (Porter [1990] 92. o.).

Japánban a gyártók már igen korán az energiaárakra érzékeny fogyasztókkal találták magukat szembe, amit a kormányzat széles körű propagandával, felvilágosítással, a termékek energiahatékonyságára vonatkozó előírásokkal erősített. A japán vállalatok így a világot megelőzve igyekeztek javítani termékeik energiahatékonyságát, és amikor az első olajválság után máshol is figyelni kezdtek erre a problémára, ők már komoly eredményeket mondhattak magukénak (Porter [1990] 91. o.).

A keresleti viszonyoknak bizonyára döntő befolyásuk van arra, hogy adott iparág kihasználja-e a létező tényezőelőnyöket, esetünkben a környezeti infrastruktúrát; és hogy versenyeznek-e a vállalatok a környezetvédelmi kritériumok terén. A bővülő kereslet jótékonyan hat a hazai versenykörnyezetre.

A környezetügyi intézkedések azonban társadalmi igényre születnek, vagyis már bevezetésükkor léteznie kell egyfajta környezeti tudatosságnak, amit a környezetpolitika tovább mélyíthet. (A fogyasztói preferenciák információkkal történő befolyásolása a piaci mechanizmushoz illeszkedő környezetpolitikai eszköz.) Az Európai Unióban nemrég bevezetett (de egyes országokban már eddig is létező), a termékek minősítésére szolgáló öko címke és a vállalatok értékelését célzó ökoauditálás például kifejezetten a fogyasztók alaposabb tájékozottságát hivatottak elősegíteni.

Jó okunk lehet feltételezni, hogy a jövőben a környezet ügye, az energiával és ásványi kincsekkel való takarékoskodás problémái mind nagyobb súllyal tesznek szert. Ha egy ország keresleti viszonyai és az ezt befolyásoló környezetpolitika elősegíti e szempontok korai tudatosulását, akkor – és erről szólnak a fenti példák – a termelők versenyelőnyre tehetnek szert. A környezetkímélő módon gyártott termékek világpiacából például 12 százalékban részesednek a híresen szigorú honi környezetvédelmi szabályozással szembesülő német vállalatok (*Blazejczak* [1993] 111. o.).

Kapcsolódó és ellátó iparágak. Porter szerint egy ország nemzetközi versenyképessége úgynevezett iparági klaszterek mentén alakul ki. A klaszter létrejöhet vertikálisan is, vagyis az egymásra épülő, egymást ellátó iparágak között, de horizontálisan is, a kiegészítő vagy akár helyettesítő termékeket gyártók révén, ahol mód van az ismeretek, technológiák áramlására. Egy-egy klaszter lényegében azt a rendelkezésre álló tudáskészletet, technológiát testesíti meg, amely előnyt biztosít a versenytársakkal szemben. (Hasonló jelenségről van itt szó, mint az új kereskedelmi elmélet emlegette tanulási görbe révén nyerhető költségelőnyök esetében.)

Kétségtelen, hogy a környezetügy mentén új klaszterek alakulhatnak ki. A leglátványosabban ezt a környezetvédelmi ipar illusztrálja: ezen termékek világpiaca napjainkban 250 milliárd dollár körül mozog, és a termelés mintegy felét amerikai, egyharmadát nyugat-európai vállalatok adják (*The Economist*, 1992. november 21., 80. o.). Medhurst a környezeti ipar fejlődéséből vonja le azt a következtetést, hogy egyértelműen pozitív összefüggés van a környezetvédelmi kiadások növekedése és a versenyképesség között (*Medhurst* [1993] 42. o.). A környezeti technológiák (sajnos máig főként „csővégi” berendezések, nem pedig úgynevezett tiszta technológiák) exportőrei a szigorú környezeti előírásokkal, magas környezetügyi kiadásokkal rendelkező országokból kerülnek ki: a német vállalatok uralják például az európai piac egyharmadát.

A statikus versenyhátrány eme dinamikus versenyelőnyre alakításában jelentős szerepet kap a kutatást és fejlesztést, az innovációs képességeket megalapozó infrastruktúra.

A hazai versenykörnyezet. A környezeti előírások szigorodásával, a keresleti viszonyok fejlődésével a környezeti szempont a vállalati stratégia részévé válhat: a

cégek környezetvédelmi tevékenységük révén is versenyt folytatnak egymással. Ekkor hosszú távú versenytényező lehet a speciális infrastruktúra, a környezetvédelmi irányultság vállalati K + F. A keresleti viszonyoktól nemcsak egyoldalúan függnek a vállalatok: ha érdemes e téren rivalizálniuk, maguk fogják ösztönözni, teremteni a keresletet.¹¹

Amennyiben a versenytársak arra számítanak, hogy a fogyasztók a jobb minőségű terméket választva annak eladójához pártolnak át, úgy a verseny minőségi versennyé alakul át. Ám a fejlesztési költségek vállalása csak a piac bővülése mellett ésszerű: „az exportpiaci expanzióra törekvés és a termékminőségre alapozott verseny egybefo-
nódhat” (*Bock és szerzőtársai* [1991] 143–146. o.).

A versenyfeltételek fontos szempontjai: a vállalatok mérete (a nagyvállalatok képesek befolyásolni szabályozó környezetüket, a kicsiket általában kizárják az önkéntes megállapodásokból); exportra vagy csupán a helyi piacra termelő cégek (egyres világpiacon termelő vállalatok a szigorodó környezeti szabályozásra esetleg telephelyük megváltoztatásával válaszolnak); a verseny elsősorban költségelőnyökön vagy termékdifferenciáláson alapul (a vállalatok stratégiáinak sokszínűsége ugyan-
csak fokozza a versenyt); rövid vagy hosszú beruházási ciklusok jellemzik az ágazatot (eltérő érzékenységük lehetnek az egyes iparágak a szabályozás időtávjára) (*Leveque* [1993]). Hogy a vállalatok érzékelik-e a környezeti menedzsment hosszú távú hasznát, az nem kis részben az állami szabályozáson, annak módszerein múlik.

A környezetügyi szabályozás és az innováció. A porteri elmélet szellemében tehát azt mondhatjuk, hogy a környezetpolitika hosszabb távon nem ronthatja a versenyképességet, ha a fenti négy tényezőre gyakorolt hatására és a tényezők összefüggéseire tekintettel alakítják ki s vezetik be. Például negatív hatású lesz az a környezeti szabályozás, amelyik a termelők között monopolhelyzetek kialakulását vagy fenntartását segíti elő (mondjuk a környezetvédelmi K + F-támogatások, állami megrendelések által vagy a forgalmazható kibocsátási engedélyek kezdeti elosztása révén). Ha azonban a környezetpolitika el tudja kerülni az efféle hibákat, *önmagában a szigorú szabályozás nemhogy aláásná a nemzetközi versenyképességet, de hosszú távon feltétlenül javítja azt*, mégpedig két módon. Egyrészt a költségmegtakarító, hatékonyságnövelő innovációra ösztönzése által; másrészt a környezetvédelmi technológiák, az ökotermékek keresletét és kínálatát egyaránt bővítő, új piacot megerősítő hatása révén.

Porter a könyvében többször hangsúlyozza: mindaz, ami a statikus szemléletben hátrány, dinamizmusában tekintve előnyvé válik; ez pedig számtalanszor szokatlan, paradox állításokhoz vezet. A vállalatvezetőknek például azt ajánlja, hogy a versenyképesség növeléséhez „a legszigorúbb termék-előírásokat és szennyezési határértékeket is meghaladó normákat alkalmazzanak” (*Porter* [1990] 585. o.).

Mielőtt azonban túlzott illúziókat kezdenénk táplálni a szabályozás „csodaszer” jellegéről, vagy egészen rabul ejtene a porteri érvelés meggyőző ereje, egyértelműen meg kell határoznunk témánk egy igen lényeges dimenzióját: ez az időtáv problematikája. Nyilvánvaló ugyanis, hogy a szigorú (avagy optimális) környezetpolitika a gazdaság szerkezeti átalakulását kívánja meg és eredményezi. Ám ennek társadalmi szinten is meg kell fizetni a költségeit: rövidebb idő alatt kisebb a esélye, hogy a termelők rugalmasan alkalmazkodni tudnak a környezeti szabályozáshoz; jellemző reakciójuk inkább a termelés visszafogása, esetleg a termelési inputok megváltoztatá-

¹¹ Vitathatatlan, hogy létezik erre tendencia, ám némi óvatosság is helyénvaló, hiszen gyakran előfordul, hogy a „zöld marketing” nem más, mint „zöld retorika”, és hiányzik a valódi elhivatottság (erről lásd *Kiss* [1992]).

sa vagy valamiféle „csővégi” technológiai megoldás alkalmazása lehet. Ráadásul rövid távon a termelési tényezők ágazatok közötti átcsoportosítása is igen korlátozott, így a szennyező szektorok termelésének csökkenését más ágazatok növekvő outputja sem fogja kiegyenlíteni. Megfogalmazhatjuk ezt úgy is, hogy a gazdaság a termelési lehetőségeit reprezentáló görbe egy belső, nem hatékony pontjára kerül. Idő kell hozzá, hogy új egyensúlyi ponthoz térjen vissza. A termelés és a nemzeti jövedelem csökkenése, a vállalatok terhei és így versenyképességük esetleges romlása rövid távon sokkal nagyobb lesz, mint hosszabb távon.¹²

Ám igazat kell adnunk Porternek abban, hogy egy gazdaság életképességét éppen rugalmassága mutatja, a változó igényekhez való alkalmazkodása, időről időre megújulni tudása. A szerkezeti átalakulás a gazdaságok természetes jelensége. A világgpiaci fellépésre áhító vállalatoknak tisztában kell lenniük azzal, hogy a nemzetközi versenyképesség nagyrészt olyan tényezőkön múlik, amelyek rövid távú szemléletben nem kezelhetők (vö. *Bock és szerzőtársai* [1991] IV. fejezet).

Annyiban tehát mindenképpen helytálló a statikus modellek porteri bírálata, amennyiben azok a termelők, a vállalatok passzív magatartását feltételezik: a környezetvédelem „szükséges rossz” (puszta költségnövekedés) – s föl sem merül, hogy az hosszú távon a versenyképesség szolgálatába állítható.

A környezetügy és a versenyképesség közötti dichotómia nem szükségszerű. A vállalat igenis hasznos lehet a környezeti szabályozásból, hiszen a szennyezést úgy is fel lehet fogni, mint a környezetbe juttatott károsanyag- és energiatöbbletet, amely az erőforrások tökéletlen vagy nem eléggé hatékony felhasználását jelzi. Ha a vállalatok fölismerik ezt, és a környezeti szabályozásnak nem egyszerűen egy „csővégi” szűrő felszerelésével kívánnak eleget tenni, hanem innovatív módon a szennyezés megelőzésével kísérleteznek, ez hosszabb távon akár a költségek csökkenését, a termelékenység növekedését is eredményezheti; a fejlettebb technológia pedig akár exporttermékké is válhat.

Porter [1991] említi a 3M amerikai óriásvállalat példáját, amely – saját számításai szerint – *Pollution Prevention Pays* programjával 1975 óta 482 millió dollárt takarított meg a szennyező anyagok és hulladékok kibocsátásának elkerülésével, illetve további 650 milliót nyert az energiahatékonyság fokozásával. Egy vizsgálat, amely száz, tiszta technológiát bevezető francia vállalat körében készült, megállapította, hogy 69 vállalat esetében a termelési költségek csökkentek (*OECD* [1985b] 251. o.). Ugyancsak a szennyezést megelőző erőfeszítések sikerét mutatja a holland Prisma-projekt. A tíz különféle cég esetében megvalósított hús szennyezést csökkentő beruházás, amellyel, hogy a hulladékok és szennyező anyagok kibocsátásának 30–100 százalékát kiküszöbölte, a hagyományos költség-haszon számítások szerint is három éven belül megtérült (*Prisma* [1991] 10. o.).

A környezetvédelmi kiadásokat ekképpen már nem költségnek, hanem befektetésnek lehet tekinteni. Ha a környezeti költségek legalább részben megtérülnek, *innovációs ellensúlyról* beszélhetünk (*van der Linde* [1993]). Ugyanakkor lehetnek olyan iparágak, ahol innovációs megtakarításokra nincs mód, és ahol a környezeti szabályozás hosszabb távon is költségnövekedéssel jár. Ám ezt a hátrányt makrogazdasági szinten ellensúlyozhatják egyfelől a máshol jelentkező innovációs nyereségek, másfelől a környezetvédelmi ipar jövedelme (hogy most a környezeti minőség javulását és az elmaradt károk hasznait ne is említsük).

¹² Akár hosszabb távon is hátrányosnak ítélnélhető, ha a szigorodó környezeti szabályozás hatására néhány vállalat másik országba helyezi át telephelyét. Az ellenérv persze rögtön készen áll: az ilyen cégek jellemzően a már letűnő ágazatokban működnek.

A környezeti reguláció és az innováció közötti összefüggést, az iparvállalatok szabályozásra adott válaszát az *Ashford* [1991] fölvázolta egyszerű keretek között tárgyaljuk tovább.

A szabályozás célja, hogy a lehető legjobb technológiai választ kényszerítse ki, beleértve egyrészt a szennyezés keletkezési forrásnál történő csökkentését (az ártalmas inputok helyettesítését, a termelési folyamat vagy a végtermék megváltoztatását), másrészt a melléktermékek és hulladékok adott termelési folyamaton belüli újrahasznosítását.

A szabályozás olyan kihívás, amelyre az ipar többféleképpen válaszolhat, és ezt a szabályozónak is szem előtt kell tartania. Ezért tisztában kell lennie azzal, hogy például új termék előállítását kell-e támogatni, vagy elegendő a termelési folyamat változtatása; adott technológia elterjesztését kell-e ösztönözni, avagy már elindult radikális változtatás fölgyorsítását stb.¹³ A szabályozónak fel kell tehát mérnie az ipari szektor innovációs potenciálját; azt, hogy a szabályozandó iparág, a környezetvédelmi ipar és a kapcsolódó ágazatok (vagy új belépők) mennyiben képesek helyettesítő terméket, új technológiát alkalmazni, biztosítani. Meg kell válaszolnia a porteri kérdést: milyen az érintett ipari klaszter versenyképessége. Mennyire áll összhangban a négy kulcstényező a szabályozás remélte reakcióval?

Természetesen az ipar regulációra adott válasza általában igen különböző, s ez felhívja figyelmünket a vállalatok eltérő stratégiáinak szerepére, végső soron a vállalatvezetők tájékozottságának és attitűdjének (a szervezeti kultúrának) a kritikus voltára.

Ashford a nyolcvanas évek amerikai szabályozásellenes tapasztalatát idézi föl. Ennek az időszaknak az uralkodó retorikája – a környezetgazdaságtan elméleti eredményeitől ihletetten – a gazdasági ösztönzőknek (például kibocsátási díjaknak, forgalmazható kibocsátási engedélyeknek) a társadalmi optimum közgazdasági értelmében vett „felsőbbrendűségét” hirdette az „utasítás és ellenőrzés” (például technológiai előírások, emissziós határértékek) rugalmatlannak bélyegzett gyakorlatával szemben. Ám, miként *Hahn* [1989] frappánsan bemutatta, a kögazdászok receptjei a való világban nem éppen a „tudós orvosok” várakozásai szerint enyhítették a környezetszennyezési externáliákat. A reguláció „új játékszabályai” elméleti tökéletességük¹⁴ ellenére sem hozzák meg az oly nagyon várt sikert, ha figyelmen kívül maradnak a szereplők „tájékozódó képességének” szempontjai.

A technológiai lehetőségek ismeretének és a megfelelő vállalatvezetői (s tegyük hozzá: hatósági) attitűdöknek a hiányáról általában kevés szó esik. Pedig a legkörültekintőbben megtervezett környezetügyi szabályozás is könnyűszerrel zátonyra futhat a „kulturális változás” hiányában (s – ahogy Ashford mondja – csupán „új retorika” lesz a vállalatok és a hatóság számára, nem pedig „új etika”). A környezeti, egészségügyi és biztonsági szempontoknak meg kellene jelenniük a vállalati technológia tervezésében és működésében. Ehhez pedig a menedzsereknek is újfajta módon kell viszonyulniuk a technikai változásokhoz és a környezeti megfontolásokhoz egyaránt. Ebben az értelemben az úgymond általános vállalati (termelési) innovációt és a szabályozás teljesítésével összefüggő újítást nem szabad elválasztani egymástól.

¹³ A különböző vállalati reakcióknak, a más-más típusú innovációknak az erőforrások allokációjára és a jólétre gyakorolt hatásai ugyancsak eltérhetnek.

¹⁴ Azáltal, hogy a marginális szennyezéscsökkentési költségeket valamennyi emissziós forrásnál kiegyenlítik, a szennyező anyagok kibocsátott mennyisége alapján kirótt gazdasági szabályozó eszközök az egész gazdaság hatékonyságát javítják; erre a minden szennyezőre egységesen érvényes kibocsátási normák nem alkalmasak.

A nemzetközi versenyképesség fejlődése és a környezetpolitika

Tanulmányunk utolsó fejezetében Porternak a nemzetközi versenyképesség fejlődéséről alkotott elméletét tekintjük át röviden, a környezeti szempontot kiemelve.

Porter a nemzetek gazdasági fejlődését összefüggésbe hozza a nemzetközi versenyképességgel, és azt állítja, hogy az országok versenyképes iparágainak helyzete négy *tiszta típusba* sorolható (Porter [1990] 545. o.). A négy típus egyzersmind a *versenyképesség fejlődésének négy stádiuma* is (amelyek persze távolról sem magyaráznak meg mindent az egyes országok fejlődésével kapcsolatban). Mivel tiszta típusokról van szó, a legtöbb ország nem sorolható be egyértelműen ebbe a leegyszerűsített sémába, ám Porter szerint többnyire mégis megragadható az egyes nemzetek versenyképességének meghatározó vonása.

Fontos továbbá, hogy bár fejlődési sémáról van szó, egyáltalán nem szükséges, hogy minden ország minden egyes stádiumon áthaladjon. Az országok többsége megragad az első lépcsőn, ám arra is van példa (Olaszország), hogy az első szint után rögtön a harmadikra emelkedjék.

Porter fejlődési szintjei a következők:

1. tényezőellátottság húzta versenyképesség;
2. beruházás húzta versenyképesség;
3. innováció húzta versenyképesség;
4. jóléten alapuló versenyképesség.

Az *innováció húzta versenyképesség* a „legfejlettebb” stádium. A vállalatok nemcsak alkalmazzák a meglévő technológiát, de újakat is hoznak létre. Állandó az innováció, fejlettek a keresleti viszonyok, megfelelő a versenykörnyezet stb. (E szint részletesebb ismertetésétől eltekintünk, hiszen a tanulmányunk második fejezetében interpretált porteri elemzés lényegében erről szól.) A legutolsó stádium (amelyre részletesen ugyancsak nem térünk ki) már a nemzetközi versenyképesség hanyatlását jelzi, amelyre a „múltból élés” a jellemző.

A tényezőellátottság húzta versenyképesség. Az ország termékeinek exportképessége ekkor valamely bőségesen rendelkezésre álló erőforráson (például ásványi kincsen, termékeny földön, olcsó munkaerőn) alapul. Az alkalmazott technológia kezdetleges, a termékek differenciálatlanok, és a vállalatok főként árversenyt folytatnak. Korszerűbb termékek gyártását legfeljebb néhány külföldi beruházás teszi lehetővé. A külpiacokra való kijutás is többnyire külföldi cégeken keresztül történik. Az exporttermékek iránt csekély vagy egyáltalán nem létezik hazai kereslet.

Elsősorban a fejlődő országok – noha ez a megnevezés jelentősen eltérő problémákkal küzdő nemzetgazdaságokat takar – sorolhatók ebbe a kategóriába.¹⁵

Környezetügyi szempontból ez a stádium akkor okozhat gondot, ha az adott természeti erőforrást vagy a környezet szennyezést befogadó képességét megújulását

¹⁵ Kétségtelen, hogy annyiban néhány fejlett ország (például Kanada, Ausztrália, Izland) is idetartozik, amennyiben versenyképességük nem kis mértékben valamely bőségesen rendelkezésre álló természeti erőforráson alapul. Ám a fejlődő országok gazdasága (háztartásai) és a természeti környezet között sokkal közvetlenebb, szorosabb a kapcsolat, mint a fejlett nemzetgazdaságok esetében: mivel például ivóvíz-szükségletüket közvetlenül szerzik be, és nem rendelkeznek víztisztító berendezésekkel, a fejlődő országok sokkal inkább függenek vizeik természetes öntisztuló képességétől; a szennyezésnek azonnali egészségügyi következményei vannak. (Lásd Pearce–Turner [1990] 22. fejezetet.)

meghaladó mértékben aknáznák ki.¹⁶ Ebben az esetben bármiféle környezetvédelmi intézkedés költségnövelő és versenyelőnyt csökkentő hatású lehet; hiszen a termékek homogének, és a vállalatok árversenyt folytatnak, az erőforrás-igényes, elmaradott technológiájú termelés mellett innovációs nyereségre sem tudnak szert tenni.

A termelők közvetlenül a fogyasztók részéről nem érzékelnek erős igényt a környezeti érdekek figyelembevételére; a környezeti szempontok nem jelennek meg vállalati stratégiáikban a versenytársakkal szembeni előny megszerzésének lehetőségeként. Egyedül az állami szabályozás kényszeríthetné ki a környezeti teljesítmény javulását; emellett legfeljebb helyi zöldek (vagy ami talán hatékonyabb: nemzetközi szervezetek) okozhatnak „kellemetlenséget” a termelőknek.

Ilyen körülmények között a hagyományos kereskedelmi elmélet számos megállapítása igazolható: a környezeti szabályozás romló versenyképességet, csökkenő kereskedelmet és fogyasztást idézhet elő. Az erős ellenérdekeltség miatt a környezetügyi intézkedések politikai akadályokba ütközhetnek.

Az sem jelenthető ki teljes magabiztossággal, hogy a környezetpolitika csak rövid távon rontja az ország nemzetközi pozícióját. Hiszen szigorú környezetpolitikai intézkedés hatására a természeti erőforrásokat nagy mennyiségben fölemészítő és a világgpiacon értékesítő vállalatok (ágazatok) az ország elhagyása mellett dönthetnek. Az új telephely választása olyan nagy társadalmi költségeket is okozhat (például a nemzeti jövedelem és a foglalkoztatás drasztikus visszaesése), hogy az ország hosszabb távon sem lesz képes ennek kiegyenlítésére.

Nyilvánvaló azonban, hogy az intézkedések halogatása sem jelent megnyugtató megoldást hosszú távon, hisz ez az erőforrás teljes kimerüléséhez vagy a környezeti probléma újabb felfalmozódásához vezethet.

Biztató érvként persze felhozható, hogy az erőforrás kihasználásából az ország olyan jövedelmekre tehet szert, amelyeket termelőberuházásokra, a gazdaság szerkezeti egyoldalúságának mérséklésére fordíthat; és miután szert tett egyfajta gazdasági jólétre, még idejekorán felhagy az egyoldalúan természeti erőforrásra alapozott gazdasági tevékenységgel.

Elviekben ez a lehetőség valóban fennáll, ám a gyakorlatban kevés példa támasztja alá: az ún. holland kór (Dutch disease) példája is azt mutatja, hogy még egy fejlett, diverzifikált termelési szerkezetű gazdaság is abba a hibába eshet, hogy egy olcsó erőforrásból (földgáz) nyert jövedelmét hosszú távú versenyképessége jelének hiszi.

A beruházás húzta versenyképesség. Ebben a stádiumban az ország nemzetközi versenyképessége az egyre szaporodó (részben külföldi) új beruházásokon alapszik. A korszerű technológia, a know-how külföldi, ám nemcsak alkalmazzák, hanem a helyi körülményekhez igazítva tovább is fejlesztik. Az egyre kifinomultabb termékek azonban (melyek főleg licenccel alapján készülnek) még legalább egy generációval az élvonal mögött vannak. A tényezőelőnyök fontosak, de „játékba lendülnek” a porteri négyesből más elemei is: a motivált, kockázattalálló vállalati stratégia, az egyre intenzívebb hazai verseny, a lassan fejlődő keresleti viszonyok. Kérdés, hogy az ebbe a kategóriába sorolható vagy ide igyekvő (például kelet- és közép-európai) országok szempontjából hogyan értékelhető a környezetpolitika szerepe.

¹⁶ Természetesen nem a természeti erőforrás magántulajdonlásával jelentkezik az erőforrás kimerülésének problémája, sőt, még csak nem is elsősorban közösségi kezelésekor, hanem sokkal inkább a szabad hozzáférésű természeti javak esetében. Ráadásul a megújítható természeti erőforrások valamelyikének teherbíró képességét meghaladó mértékű használat nyomban hatással lesz a többi elérhetőségére is (lásd például az erdők, a vízkészlet és a termékeny föld összefüggését). A trópusi fakitermelés problematikája jól illusztrálja az itt leírtakat.

Az egyik felfogás szerint a környezetvédelem többletköltség, amely riasztóan hat a külföldi beruházókra. Az első fejezetben ismertetett néhány empirikus vizsgálat azonban nem támasztja alá azt a feltevést, hogy a környezeti szabályozás hiánya vonzaná a külföldi befektetőket. A kérdést Magyarországra vonatkozóan vizsgáló tanulmányok (*Kaderják–Lehoczki* [1991], *Kaderják* [1992], *Ámon és szerzőtársai* [1992]) – néhány szórványos esettől eltekintve – szintén nem látták bizonyíthatónak, hogy a hazánkban befektető külföldieket a környezeti előírások hiánya motiválta volna.

Ellenkezőleg: *Goldmark* [1993] szerint az eddig felhalmozódott környezeti problémák és a nem elég következetes környezeti szabályozás inkább elriasztott befektetőket. Egy átfogó tanulmány, amely kérdőíves felmérés módszerével vizsgálta azt, hogyan jelenik meg a környezeti szempont a Közép- és Kelet-Európában befektetők számára (*Zamparutti–Klavens* [1993]), azt találta, hogy a befektetni szándékozók többsége komolyan számot vet a környezeti kérdésekkel. A fő aggodalom a múltbéli szennyezéshez kapcsolódó felelősséghez fűződik (lásd a privatizációval összefüggésben: *Pácz* [1994]), második helyen pedig az előírások jelenlegi hiányából fakadó, jövőt illető bizonytalanság áll. A multinacionális cégek többsége – a válaszadók hetven százaléka – állította, hogy tevékenysége során a saját belső környezeti előírásait tartja szem előtt, ha azok szigorúbbak a fogadó országok szabályozásánál.

Általában igaz, hogy a multinacionális vállalatok egységes stratégiát, ellenőrzési, elszámolási stb. rendszert alkalmaznak különböző leányvállalataikban. Könnyen előállhat az a helyzet, hogy hiányos környezeti szabályozással rendelkező országban a külföldi nagyvállalatok magasabb szintű környezet kultúrát honosítanak meg. „Komoly” cég számára, amely hosszan tartó jelenlétét akarja megalapozni egy új piacon, az egyértelműen kodifikált környezeti szabályozás hiánya inkább zavaró tényező, mintsem vonzó szempont. Az enyhe környezetpolitikai követelmények csak rövid távú költségelőnyöket tesznek lehetővé, ám kétséges, hogy az ezeket kihasználó beruházások valóban megerősítik-e az adott ország tartós nemzetközi versenyképességét.

Nem érdemes azonban illúziókat kergetni a multinacionális vállalatok környezeti elkötelezettségével kapcsolatban sem. Ha a fogadó országbeli gazdasági és szabályozási környezet nem teszi kifizetődővé a környezetvédelmi kiadásokat, akkor e cégek sem tesznek mást: alkalmazkodnak az alacsony szintű környezeti követelményekhez.

A döntő kérdés az átmeneti gazdaságok számára az, hogy miképpen tudnak fölzárkózni a fejlett országokhoz, s hogyan tudják ennek költségeit a lehető legkisebb mértékűre szorítani azért, hogy versenyképességük a lehető leghamarabb újjászületessen. Ezért a gazdaság szerkezeti átalakulásával járó költségek csökkentésében a kritikus tényező: a technológiatranszfer. Ez azt kíváná meg, hogy minden kormányzati eszközzel a legkorszerűbb technikai ismeretek, termelőeszközök beáramlását segítsék elő. Ebben pedig a környezetügyi szabályozás (a technológiák szigorú szűrése) egyértelműen pozitív szerepet játszhatna. A fölzárkózás gyorsításában úgy látszik, fölrátertelődik a nemzeti innovációs potenciál, ezen belül például a környezetvédelmi ipar exportlehetősége is.

Számos átmeneti gazdaságban azonban a nemzetközi versenyképesség megteremtésének stratégiai céljával az eladósodottság miatt összeütközésbe kerül a pénzügyi válság kezelésének rövid távú kényszere. Magyarországon ez különösen a privatizáció folyamatában érhető tetten: a minél nagyobb bevétel (vétélár) szerzése tűnik sok esetben a domináns kormányzati célnak. Ekkor pedig már a környezeti szabályozás is csupán a folyamatokat lassító, (rövid távon szinte elviselhetetlenül) költségesebbé tevő beavatkozásnak tűnik.

Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN–CSERMELY ÁGNES–KADERJÁK PÉTER [1994]: Direct Impacts of Industrial Restructuring on Air Pollutant and Hazardous Waste Emissions in Hungary. Megjelent az Environmental Implications of Economic Transition in Hungary c. kötetben. ACE Network Project. Budapest, 1994. június.
- ÁMON ANDRIENN–BARANYI ÁRPÁD–GÁRDOS ATTILA–GULYÁS ÁGNES–HORVÁTH ZOLTÁN–MATOLAY RÉKA–PATAKI GYÖRGY [1992]: A közvetlen külföldi befektetések és a környezetügy Magyarországon. Kézirat, Budapest.
- ANDERSON, K. [1992]: The Standard Welfare Economics of Policies Affecting Trade and the Environment. Megjelent az *Anderson, K.–Blackhurst, R.* szerkesztette *The Greening of World Trade Issues* c. kötetben. Harvester Wheatsheaf.
- ASHFORD, N. A. [1991]: Response of Industrial Firms to Environmental Problems: The Past and the Future. Center for Technology, Policy and Industrial Development. MIT. Megjelent a *Reader for Environmental Sociology* c. kötetben. Erasmus Universiteit, Rotterdam.
- BARRETT, S. [1993]: Strategic Environmental Policy and International Competitiveness. Megjelent az OECD [1993] kötetben.
- BAUMOL, W. J.–OATES, J. [1975]: *The Theory of Environmental Policy*. Prentice-Hall.
- BLAZEJCZAK, J. [1993]: Environmental Policies and Foreign Investment: The Case of Germany. OECD [1993] kötetben.
- BOCK GYULA–MARTIN HAJDÚ GYÖRGY–RÉZ ANDRÁS–TÓTH FERENC [1991]: Nemzetközi közgazdaságtan. Aula Kiadó. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.
- CHRISTAINSEN, G. B.–TIETENBERG, T. H. [1985]: Distributional and Macroeconomic Aspects of Environmental Policy. Megjelent a *Kneese, A. V.–Sweeney, J. L.* szerkesztette *Handbook of Natural Resource and Energy Economics I.* kötetében. Elsevier Science Publishers. B. V.
- GOLDMARK, F. [1993]: A külföldi beruházások problémái. Valóság, 2. sz.
- GRUBEL, H. G. [1976]: Some Effects of Environmental Controls on International Trade: The Heckscher–Ohlin Model. Megjelent a *Walter* [1976] szerkesztette kötetben.
- HAHN, R. W. [1989]: Economic Prescriptions for Environmental Problems: How the Patient Followed the Doctor's Orders. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 2, 95–114. o.
- HEERINGS, H. [1993]: The Role of Environmental Policies in Influencing Patterns of Investments of Transnational Corporations: Case Study of the Phosphate Fertilizer Industry. Megjelent az OECD [1993] kötetben.
- KADERJÁK PÉTER–LEHOCZKI ZSUZSA [1991]: Economic Transition and Environmental Protection: Foreign Investment and the Environment in Hungary. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszék. Working Paper 1991/5.
- KADERJÁK PÉTER [1992]: Technológiatranszfer és környezetvédelem. Ister, Budapest, február.
- KISS KÁROLY [1992]: A vállalatok önkéntes környezetvédelmi hajlandóságáról. Ipar–Gazdaság, május.
- KRUGMAN, P. (szerk.) [1986]. *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- KRUGMAN, P. [1990]: *Rethinking International Trade*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts.
- LEVEQUE, F. [1993]: How Can Environmental Policy-Markers Tackle Industrial Diversity? Megjelent az OECD [1993] kötetben.
- VAN DER LINDE, C. [1993]: Micro-Economic Implications of Environmental Regulations: A Preliminary Framework. Megjelent az OECD [1993] kötetben.
- MEDHURST, J. [1993]: Environmental Costs and Industry Competitiveness. Megjelent az OECD [1993] kötetben.
- OECD [1985a]: *The Macro-Economic Impact of Environmental Expenditure*. OECD, Párizs.
- OECD [1985b]: *Environmental Policy and Technical Change*. OECD, Párizs.
- OECD [1993]: *Environmental Policies and Industrial Competitiveness*. OECD, Párizs.
- PÁCZI ÉRZSÉBET [1994]: Environmental Effects of Privatisation. Megjelent az *Environmental Implications of Economic Transition in Hungary* c. kötetben. ACE Network Project. Budapest.
- PEARCE, D. W.–TURNER, R. K. [1990]: *Economics of Natural Resources and the Environment*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- PORTER, M. [1990]: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- PORTER, M. [1991]: America's Green Strategy. *Scientific American*, április.
- PRISMA [1991]: The Development of a Preventive, Multi-Media Strategy for Government and Industry. NOTE, The Hague. Megjelent a *Reader for Environmental Sociology* c. kötetben. Erasmus Universiteit, Rotterdam.
- STEININGER, K. [1992]: The Redirection of Central and Eastern European Trade – Ensuring Environmental Sustainability. Paper presented at the 3rd Annual Meeting of the European Association of Environment and Resource Economists. Krakko, június 16–19.

- STEVENS, C. [1993]: Synthesis Report: Environmental Policies and Industrial Competitiveness. Megjelent az OECD [1993] kötetben.
- TOBEY, J. [1990]: The Effects of Domestic Environmental Policies on Patterns of World Trade: An Empirical Test. *Kyklos*, 43.
- TRISOGLIO, A. [1993]: International Business and Sustainable Development. Megjelent a *Green Globe Yearbook* c. kötetben. Oxford University Press.
- WALTER, I. [1974a]: Pollution and Protection: U. S. Environmental Controls as Competitive Distortions. *Weltwirtschaftliches Archiv*, március.
- WALTER, I. [1974b]: International Trade and Resource Diversion: The Case of Environmental Management. *Weltwirtschaftliches Archiv*, szeptember.
- WALTER, I. [1975]: International Economics of Pollution. The Anchor Press Ltd.
- WALTER, I. (szerk.) [1976]: Studies in International Environmental Economics. John Wiley and Sons, New York.
- ZAMPARUTTI, A.–KLAUVENS, J. [1993]: Environment and Foreign Investment in Central and Eastern Europe: Results from a Survey of Western Corporations. Megjelent az OECD [1993] kötetben.

Ehrlich Éva– Révész Gábor–Tamási Péter (szerkesztők)

Kelet–Közép–Európa: honnan-hová? Akadémiai Kiadó, Budapest, 1994

1993. január elején az Európai Közösség megbízásából „Eastern and Central Europe 2000” címmel nemzetközi program indult, amelyben négy ország vett részt: a Cseh Köztársaság, Lengyelország, Magyarország és a Szlovák Köztársaság. Ezekben összesen közel 200 kutató és szakember közreműködésével 128 háttér tanulmány készült, amelyek alapján született meg a négy országtanulmányt tartalmazó kötet.

A tanulmányok elemzik az egyes országok gazdaságát, politikai szféráját, társadalmi szerkezetét, oktatását stb. Leírják, hogy honnan indultak ezek az országok, és felvázolják a fejlődés lehetséges irányait. Érdekes összehasonlítások véggezhetők a tanulmányok olvasása kapcsán: milyen hasonlóságok és különbségek találhatók a visegrádi országok átalakulási folyamataiban.

Valamennyi tanulmány javaslatokat fogalmaz meg mind az egyes kormányok, mind pedig a nemzetközi szervezetek számára: mit kellene tenniük, hogy ezek az országok valóban Európa szerves részévé válhassanak. A tanulmányok nagymértékben hozzásegítenek ahhoz, hogy megértsük, milyen folyamatok játszódnak le az egyes országokban, s ezek révén milyen esélyeik vannak az Európai Unióhoz csatlakozásra. A kötetet gazdag statisztikai adatgyűjtemény teszi még érdekesebbé.

RIMLER JUDIT

Munkanélküliség, foglalkoztatás és output a Nagy Válság idején

A cikk annak az empirikus vizsgálatnak az eredményéről számol be, amely a munkanélküliségi ráta és a GDP, valamint a foglalkoztatás közötti összefüggéseket kísérelte meg feltárni olyan speciális időszakokra – az 1929–1938-ig terjedő évekre –, amely fejlődési jellegzetességeit tekintve hasonlóságot mutat a mostani magyar viszonyokhoz. A vizsgálat egyik fontos megállapítása az, hogy az elemzésben szereplő mind a tíz országban a gazdasági növekedés ütemének csökkenését a munkanélküliségi ráta jelentős, országonként azonos nagyságrendű, emelkedése követte. Sőt mi több, a munkanélküliség GDP rugalmasságára a mai magyar viszonyok között is hasonló becslés adódott.*

A gazdasági növekedés ütemének csökkenése a munkanélküliségi ráta emelkedésének egyik fontos kiváltója. Ehhez, a ma már szinte közhelyszerű megállapításhoz illik hozzátenni azonban, hogy maga a fejlődés lelassulása is következmény, a gazdaságot érő valamiféle sokk – mondjuk a pénzügyi és/vagy bankrendszer megingásának, hirtelen átváltozásnak vagy az egész gazdasági rendszer összeomlásának az – eredménye. A munkanélküliség változásához vezető okok és következmények láncolatából kutatásunk csak az utolsó szemetet teszi górcső alá, amikor is a munkanélküliségi ráta (MNR), a GDP és a foglalkoztatás (FLG) közötti összefüggések természetéről próbál meg empirikus úton információkhoz jutni. Mivel a nevezett változók közötti kapcsolatok elméleti kérdéseivel (és a hosszú távra jellemző összefüggések becslésének eredményeivel) egy korábbi cikk foglalkozik, (*Rimler* [1994]) itt rögtön belevághatunk a közepébe, csak az empirikus vizsgálattal, illetve annak eredményeivel foglalkozhatunk.

* A kutatás az OMK támogatásával a Munkanélküliség és munkaerő-politika Magyarországon című témacsoport keretein belül készült.

A vizsgálat köre, adatok és forrásaik

Most, amikor a gazdasági visszaesést, a foglalkoztatottság csökkenését és a munkanélküliség gyors emelkedését vagyunk kénytelenek megélni, természetesen tűnik olyan történelmi periódusok tanulságaihoz visszanyúlni, amelyekre hasonló folyamatok voltak jellemzők. Az 1929-es Nagy Válság időszaka két okból is megfelel a követelménynek. Egyfelől azért, mert általános válság volt, sok országot érintett erőteljesen és elég hosszú ideig. Másfelől pedig azért, mert nem volt olyan régen, hogy emléke a múltba vesztett volna, mindenképp az empirikus vizsgálat szempontjából meghatározó folyamatokat az érintett országok nagy részében már megfigyelték és statisztikákban rögzítették.

A GDP a válságot megelőző évtizedben, az országok többségében, kisebb időleges visszaesésektől eltekintve, növekedett. 1929 volt ennek a felfelé ívelő trendnek a záróéve, illetve a válság kitörésének időpontja. Vizsgálatunkat értelemszerűen ezzel az évvel kezdjük. (Kivétel Franciaország, ahol csak 1930-tól állnak rendelkezésre a szükséges adatok.) Az átfogott periódus 1938-ig, az utolsó békeévig tart. Az időszakon belül, országonként változó dátummal, a visszaesést fellendülés követi. Elemzésünk tehát nem „tisztá” abban az értelemben, hogy csak visszaeső, csak stagnáló vagy csak fejlődő periódusokat fogna át, hanem egy ciklus le és felfelé menő ágát együtt kezeli. Következésképpen a változók közötti összefüggéseket kifejező paraméterek általánosabbak, nemcsak a visszaesés idejére jellemzőek, de a kilábalására is. Ezért gondoljuk úgy, hogy a matematikai-statisztikai módszerek alkalmazásából adódó kényszer, miszerint egy minimális hosszúságot el kell érnie az idősoroknak, esetünkben nem vált hátránnyá.

Az elemzésben tíz ország szerepel: a válság által legelőször és leginkább súlytott Egyesült Államok (USA) és kilenc szintén érintett európai ország: Franciaország (FR), Németország (GER), Magyarország (HUN) és az Egyesült Királyság (UK), valamint Belgium (BELG), Dánia (DENM), Hollandia (NETH) Norvégia (NORW) és Svédország (SWED).

Az első öt országra mind a három változó: a GDP, a foglalkoztatottság és a munkanélküliség idősorai rendelkezésre álltak, a második ötre csak a GDP-é és a munkanélküliségé. Az első csoportban említett országok adatai, kivéve Magyarországot, *Liesner* [1983] adatgyűjteményéből származnak. A magyar GDP-index Bródy András becslése (*Bródy* [1992]). A munkaerőadatok forrása a Magyar Gazdaságkutató Intézet kiadványa [1943].¹

A második csoport országainak GDP idősorai Maddison becslései (*Maddison* [1989]). A munkanélküliségi ráták pedig Mitchell European Historical Statistics, 1750–1970 című kötetéből származnak.

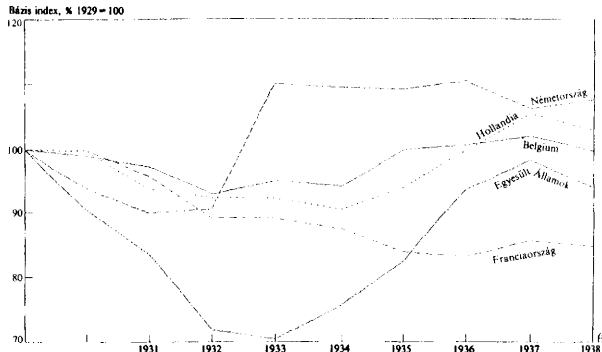
A GDP, a foglalkoztatás és a munkanélküliség változásának jellemzői a Nagy Válság idején

A GDP az 1929-es kezdőévhez képest kivétel nélkül minden országban csökkent. A visszaesés időpontja, mértéke és tartóssága országonként különbözött. Két egymástól eltérő viselkedés figyelhető meg. Az országok felénél a GDP 1929 után azonnal

¹ A foglalkoztatottak és a munkanélküliek száma, az összes társadalombiztosító szerv taglétszáma, illetve abból a munkanélküliek; és a munkanélküliségi ráta, ami a munkanélküliek száma a taglétszám százalékában. A társadalombiztosítóknál szereplők száma az összes foglalkoztatottnak körülbelül egynegyede. (1930-ban a népszámlálás szerint közel négymillió kereső volt Magyarországon, az 1930-as taglétszám pedig 935 ezer.) A foglalkoztatottsági és munkanélküliségi adatok – az előbbiektől – a valódiaknak nem lehet tudni, hogy mennyire jó reprezentánsai.

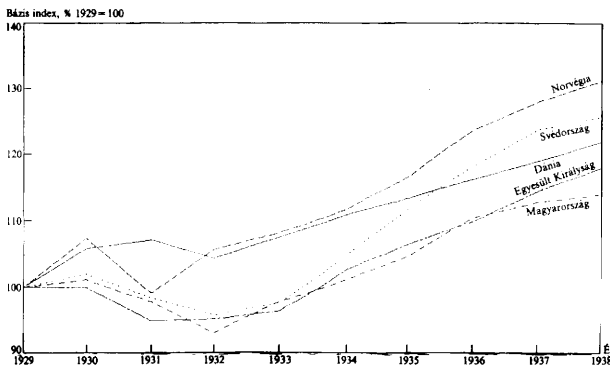
1. a) ábra

GDP a Nagy Válság idején öt ún. stagnáló országban



1. b) ábra

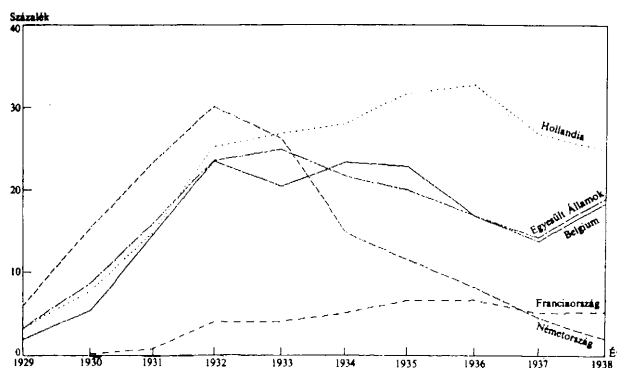
GDP a Nagy Válság idején öt ún. fejlődő országban



elkezdett csökkenni, a visszaesés legalább 1934-ig eltartott, és ezután lassan emelkedett. A visszaesés ezekben az országokban igen jelentős volt: az Egyesült Államokban a legrosszabb évben elérte a 30 százalékot, Franciaországban a 15 százalékot, és a másik három országban is megközelítette a 10 százalékot; míg a válságból való kiemelkedés lassú, a GDP szintje kilenc év múltán sem haladta meg 10 százaléknál többel a bázisértékeket. Ebből a fejlődési sémából Németország, ahol a kilábalás az ismert okok miatt hamarabb indult meg, némileg kilóg, bár az azonnali visszaesés és a viszonylag lassú növekedés rá is érvényes. A *stagnáló*nak nevezett országok GDP-jének alakulását az 1. a) ábra mutatja. A másik országcsoportot *fejlődő*nek neveztük, jelezvén, hogy az ehhez tartozó országokban a GDP 1938-as szintje több mint 10 százalékkal meghaladta az induló értéket. Ezekben az országokban a visszaesés egy évvel később kezdődött, és legfeljebb két évet tartott. A visszaesés átlagos mértéke 5 százalék körüli, és egyik országban sem érte el a 10 százalékot. 1933-tól e csoport országaiban a GDP viszonylag gyors növekedésnek indult. [Az egyes országok fejlődési jellemzőit lásd az 1. b) ábrán.]

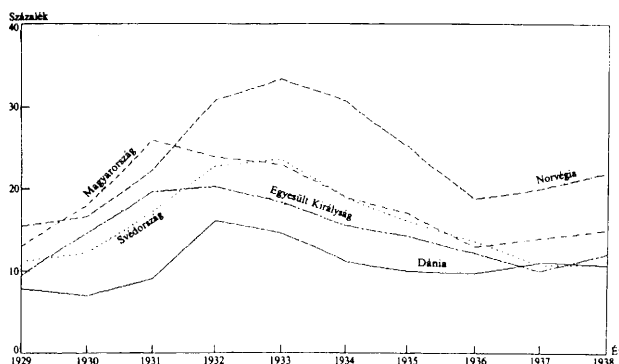
2. a) ábra

A munkanélküliségi ráta a Nagy Válság idején öt ún. stagnáló országban



2. b) ábra

A munkanélküliségi ráta a Nagy Válság idején öt ún. fejlődő országban

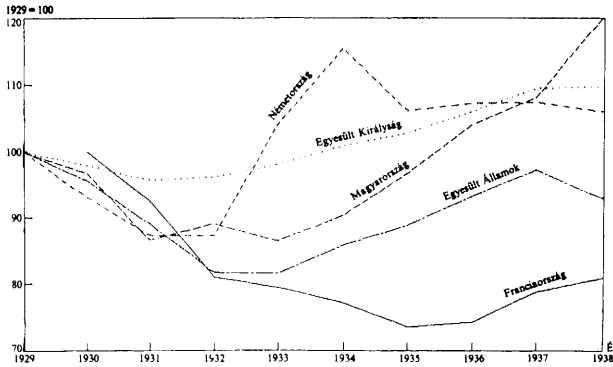


A munkanélküliség a válságos években minden országban – eltekintve Franciaországtól az egész időszakban és Németország utolsó éveitől – kétjegyű volt. A legrosszabb éveket meghaladta a húsz, és egy-két országban még a harminc százalékot is.² Figyelemre méltó, hogy a munkanélküliségi ráták változása országcsoportonként nem mutat olyan jellegzetes eltéréseket, mint ami a GDP különbözőség alapján elvárható lenne. A munkanélküliségi ráta az összes országban igen gyorsan emelkedett 1929-et követően, 1935-ig még a legtöbb országban 20 százalék fölött volt és csak ezután csökkent időlegesen, hogy a háborút közvetlenül megelőző évben ismét emelkedjen. [A munkanélküliség országokénti lefutását a 2. a) és a 2. b) ábrákon kísérhetjük nyomon.]

² A statisztikai-számbavételi különbségek miatt a Nagy Válságban mért ráták feltételezhetően felfelé torzítottak. Lásd erről Romer [1986].

3. ábra

Foglalkoztatottság a Nagy Válság idején öt országban



Öt országra vonatkozóan vannak adataink a foglalkoztatottságra. (Az országokat és az idősorokat a 3. ábra mutatja.) A vizsgált időszak első éveiben meglehetősen hasonló változások játszódtak le a különböző országokban a foglalkozást tekintve. 1932-ig a görbék együtt haladnak lefelé, jelezve a foglalkoztatottság általános csökkenését, ami két-három év alatt a 15–20 százalékos szintre is elérte. Ezután, Franciaország kivételével, amire egészen 1936-ig a csökkenő trend volt a jellemző, mindenütt emelkedett a foglalkoztatottság, Németországban ugrásszerűen, az Egyesült Királyságban egyenletesen, a többi országban pedig kisebb-nagyobb visszaesésekkel tarkítva.

A munkanélküliségi ráta GDP-rugalmassága

A gazdasági fejlődés és/vagy visszaesés hatását a munkanélküliségre a ráta GDP-rugalmasságával fejezzük ki. Az MNR/GDP rugalmasságot, ami azt mutatja, hogy egyszázalékos GDP-változásra a munkanélküliségi ráta hány százalékos és milyen irányú változással reagál, regressziós számítással becsültük.³ A rugalmasságok becsült értékeit az 1. táblázatban közöljük.

A függvények paramétereinek becslése statisztikai szempontból kielégítő pontosságú.⁴ A rugalmassági paraméterek meglepően szűk sávban helyezkednek el. Nagyságuk a vizsgált tíz ország közül nyolc esetében -4 és -10 között van. Ennél magasabb elaszticitás két országra, Belgiumra és Franciaországra jellemző.

Az eredmények szerint tehát, a válságos években a munkanélküliségi ráta a GDP változásával szorosan együttmozgott, a gazdasági visszaeséskor növekedett, egyszázalékos GDP csökkenés átlagosan – az összes országot véve – 9 százalékos rátanövekedéssel járt együtt, illetve a megélénkülés idején, egyszázalékos GDP növekedés

³ A regressziós függvényekben MNR a függő változó. A GDP mint elsődleges magyarázó változó mellett, ott ahol a becslés statisztikai megbízhatósági mutatóit bevezetése javította, szerepelt még T , az idő is, ami az összes időarányos, külön nem nevesített, változó hatását hivatott kifejezni. A paramétereket az autokorrelációt kezelni tudó AR1 módszerrel becsültük.

⁴ A regressziós függvények jól illeszkednek az adatokra, a függő változó alakulásának nagy részét a függetlenek megmagyarázzák. Minden paraméter szignifikánsan különbözik nullától. A multikollinearitás nem lépi át a megengedett szintet.

A munkanélküliségi ráta GDP-rugalmassága

Ország	MNR/GDP	T	R ²	D-W
Belgium	-17,5 (-4,1)	0,23 (5,1)	0,84	1,6
Dánia	-9,7 (-3,8)	0,24 (4,0)	0,86	1,1
Egyesült Államok	-3,8 (-6,4)	0,14 (5,7)	0,85	1,6
Egyesült Királyság	-5,4 (-8,2)	0,09 (4,9)	0,99	1,7
Franciaország	-20,7 (-7,6)		0,86	1,6
Hollandia	-6,6 (-5,3)	0,20 (9,3)	0,93	1,8
Magyarország	-4,9 (-4,4)	0,05 (2,1)	0,90	1,7
Németország	-5,0 (-10,6)		0,93	1,5
Norvégia	-8,5 (-4,8)	0,28 (4,9)	0,96	2,1
Svédország	-5,7 (-12,6)	0,15 (9,6)	0,98	1,2

Megjegyzés: A paraméterértékek alatt, itt és a többi következő táblázatban, zárójelben a Student-féle *t*-érték szerepel.

átlagosan 9 százalékkal csökkentette a munkanélküliségi rátát. Ez a legrosszabb évekre jellemző magas, mondjuk 20 százalékos ráta mellett azt jelenti, hogy annak egy százalékpontos csökkentéséhez, azaz 19 százalékos ráta eléréséhez a GDP-nek nagyjából és átlagosan fél százalékkal kellett növekedni. Alacsonyabb rátánál persze, mondjuk 10 százaléknál, az egy százalékpontos csökkenéshez, vagyis az egyszámjegyű munkanélküliségi ráta eléréséhez, már duplaannyi, átlagosan egyszázalékos GDP növekedés kellett.

A munkanélküliségi ráta foglalkoztatásrugalmassága

A munkanélküliségi ráta változását a foglalkoztatás függvényében az MNR/FLG rugalmassággal fejezzük ki. Ennek becslése a GDP-rugalmassághoz hasonlóan olyan regressziós függvényekkel történt, amelyekben a függő változó a munkanélküliségi ráta (MNR), a független a foglalkoztatás (FLG) és szükség esetén az idő (T). A rugalmasság becslésére öt ország adatai állnak rendelkezésre. A becslés eredményeit a 2. táblázat tartalmazza.

A rugalmassági paraméterek statisztikai-becslési pontossága itt is megfelelő, a függvények illeszkedése jó.

A rugalmassági paraméterek az összes országot véve a GDP-nél is szűkebb sávban helyezkednek el. Igaz, hogy alacsonyabb a mintaszám. A munkanélküliségi ráta foglalkoztatásrugalmassága -2 és -12 közötti a válságos években. Átlagos értéke -7, vagyis a foglalkoztatottság egyszázalékos csökkenése átlagosan 7 százalékkal csökkentette a munkanélküliségi rátát a vizsgált országokban becsléseink szerint.

2. táblázat

A munkanélküliségi ráta foglalkoztatásrugalmassága

Ország	MNR/FLG	T	R ²	D-W
Egyesült Államok	-6,7 (-8,1)	0,11 (5,9)	0,95	1,6
Egyesült Királyság	-9,8 (-11,9)	0,12 (8,9)	0,95	1,7
Franciaország	-12,5 (-8,6)		0,90	1,3
Magyarország	-1,8 (-3,0)		0,74	1,3
Németország	-4,6 (-4,8)	-0,09 (-3,0)	0,93	1,3

A foglalkoztatás GDP-rugalmassága

Az FLG/GDP rugalmasság azt mutatja, hogy változik a foglalkoztatottság a fejlődési ciklus mentén.

E rugalmasságot is az előbbiekhöz hasonlóan becsültük, a rendelkezésre álló adatok alapján öt országra. Az eredményeket a 3. táblázatban közöljük.

3. táblázat

A foglalkoztatás GDP-rugalmassága

Ország	FLG/GDP	T	R ²	D-W
Egyesült Államok	0,6 (18,6)	-0,004 (-2,9)	0,99	2,0
Egyesült Királyság	0,6 (19,6)		0,99	2,1
Franciaország	2,3 (11,8)	0,02 (4,4)	0,97	2,1
Magyarország	1,4 (5,7)		0,86	1,5
Németország	1,1 (26,5)	-0,02 (-9,0)	0,99	2,4

A GDP növekedésével, az eredmények szerint, a foglalkoztatottság nőtt, átlagosan 1-2 százalékkal. Az átlag mögött azonban eltérő egyéni viselkedések figyelhetők meg: az angolszász országokban a rugalmasság egy alatt van, s ez azt jelenti, hogy a foglalkoztatottság fölfelé is, lefelé is lassabban mozdult, mint a GDP. A másik három országra jellemző egy fölötti rugalmasság pedig arra utal, hogy ezekben az országokban a foglalkoztatás a visszaesésre, illetve fellendülésre azonnal és érzékenyen reagált.

A Nagy Válság üzenete a mának

A hazai munkanélküliség eddig még szerencsére rövid múltjának értékelésekor és a jövőkép felvázolásakor egyaránt segítségünkre lehetnek a Nagy Válság elemzéséből adódó eredmények. Ami a múltat és a jelent illeti, meggyőződhetünk arról, hogy a mi válságunk nem valamiféle különlegesség. Persze más, mint a mai fejlett országok

recessziója, de az 1929-es válságban tapasztalt jelenségektől és összefüggésektől nem áll annyira messze. Ezt bizonyítandó, a rövidke mostani magyar idősor⁵ alapján kiszámoltuk a már ismert rugalmasságokat. Az eredményeket a 4. táblázat foglalja össze.

4. táblázat

Rugalmassági paraméterek Magyarország, 1986–1992

Megnevezés	Paraméter értéke	T	R ²	D-W
MNR/GDP	-6,7 (-6,0)	0,64 (14,7)	0,99	2,5
MNR/FLG	-5,2 (-1,0)	0,73 (5,4)	0,97	2,0
FLG/GDP	0,4 (3,5)	-0,005 (-1,1)	0,99	2,5

A munkanélküliségi ráta GDP rugalmasságának becslése statisztikai szempontból megfelelő. A rugalmasság kerekített értéke -7 százalék, ami a Nagy Válságban tapasztalt átlagnál valamivel alacsonyabb, de csak azért, mert ott két igen magas érték felfelé húzta az átlagot. Ezekről eltekintve a mai magyar becslés teljesen beleillik az 1929–1938-as képbe. (Vö. az 1. táblázattal a magyar eredményeket.)

A munkanélküliség foglalkoztatásrugalmasságának becslése nem olyan jó, mint a GDP-é. Mindazonáltal, a becslült paraméterérték éppúgy beleesik a Nagy Válságra jellemző sávba. A kereken -5 százalékos rugalmasság a német eredménnyel egyezik meg, de közel áll az Egyesült Államokban tapasztalthoz is. (Vö. a 2. táblázattal a 4. táblázat megfelelő eredményét.)

A foglalkoztatás GDP-rugalmasságának becslési pontossága megfelelő. A becslült érték, 0,4 százalék, valamivel a Nagy Válságra jellemző rugalmasságok alsó határa alatt van. Az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban volt hasonló e paraméter a nagysága. (Lásd a 3. táblázatot.) Az alacsony FLG/GDP-rugalmasság azt mutatja, hogy a foglalkoztatás relatív visszaesése nálunk, a vizsgált időszakban, az átlagosnál alacsonyabb volt.

Tíz ország válságos évekre jellemző összefüggéseit kifejező rugalmasságokhoz való hasonlóság alapján érvényesnek elfogadva az 1986–1992 időszakra kapott rugalmassági becsléseket, a jövőre vonatkozólag a következő tanulságokat vonhatjuk le, miután hangsúlyozzuk, hogy természetesen semmiféle jóslásba nem bocsátkozhatunk a GDP további alakulása, azaz a visszaesésből való kilábalás tekintetében. Vizsgálataink alapján csupán arra következtethetünk, hogy milyen GDP-, illetve foglalkoztatásnövekedés lenne szükséges a munkanélküliségi ráta célul kitűzött csökkenéséhez. A becslések szerint a jelenlegi 12 százalékos ráta egy százalékponttal való mérsékléséhez a GDP-nek 1,2, a foglalkoztatottságnak 1,5 százalékkal kellene emelkedni. A bővös, mert már egy számjegyű, 9 százalékos munkanélküliségi ráta eléréséhez pedig 3 és fél százalékos GDP és 5 százalékos foglalkoztatásnövekedés tartozna, ha hihetünk számításainknak.

⁵ Az idősor tudvalévőleg azért rövid, mert munkanélküliséget csak 1986 óta regisztrálnak Magyarországon. Az adatok forrásai a KSH Évkönyvek, kivéve a munkanélküliségi ráta 1986–1988-as adatait, amelyek az Országos Munkaerőpiaci Központ A munkaerő-piaci helyzet alakulása 1989. IV. negyedében és 1989 egészében című kiadványából származnak.

Hivatkozások

- BRÓDY ANDRÁS [1992]: Gazdaságunk az ezredfordulón. Közgazdasági Szemle, 10. sz. 954–970 o.
- LIESNER, T. [1983]: Economic Statistics, 1900–1983. Economist, London.
- MADDISON, A. [1989]: The World Economy in the 20th Century. OECD Development Centre Studies, Párizs.
- MAGYAR GAZDASÁGKUTATÓ INTÉZET [1943]: Gazdasági Helyzetjelentés, 1942. 51. szám, Budapest.
- MITCHELL B. R. [1975]: European Historical Statistics, 1750–1970. Hazell Watson & Viney LTD, Aylesbury, Bucks.
- RIMLER JUDIT [1994]: Munkanélküliség és foglalkoztatás a GDP függvényében hosszú távon. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- ROMER, C. [1986]: Spurious volatility in historical unemployment data. Journal of Political Economy. Vol. 94, No. 1. február.

A **figyelő** ajánlata 1995-re

- A Menedzserpiacért és a Tantszért nem kell külön fizetnem, mégis biztosan megkapom.
- Tagja lehetek a Figyelő Klubnak, rendezvényeit kedvezményesen látogathatom.
- 1500,-Ft. kedvezménnyel 1 évre előfizetője leszek a Figyelő gazdasági hetilapnak 4992,- forintért.

Cég:

Név:

Megye:

Város: ir. sz.:

Utca, hrsz.:

Tel.:

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (KHB 227-05095) átutalom vagy csekken befizetem.

.....

Dátum

Aláírás

Az ár az áfát is tartalmazza!

Megrendelését kérjük küldje a Figyelő Rt. címére: Budapest 1355 Pf. 18. Telefax: 153-0106.

ARTNER ANNAMÁRIA

Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban

A termelőerők fejlődésének következtében korunk világgazdasága előtt az integrálódás parancsa és lehetősége áll. A vállalati keretekbe szerveződő termelés miatt azonban a gazdálkodás alapja a vállalatok és a nemzetgazdaságok elszigeteltsége és az ebből következő anarchia. A termelési viszonyok eme immans korlátja miatt a világgazdasági integrálódás csak felemásan, torzul, egyszóval nem kielégítően halad előre. Ez az ellentmondás jelenik meg a vállalati együttműködésekben is.

Az integrálódás szükségszerűség, de ez a vállalat számára az életben maradásának (versenyképességének) a követelményeként jelenik meg. A vállalati együttműködés tehát nem a konkurencia tagadása, hanem éppen annak egyik megjelenési formája.*

Új jelenség korunk világgazdaságában: a vállalati együttműködés¹ magnövekedett szerepe

Napjaink két, egymással szorosan összefüggő világgazdasági fejleménye a technológiai fejlődés (váltás) és a világméretű (nem konjunkturális) válság. E két tényezőtől következően eselik még a hagyományos monopólium előnye is: ma már egyetlen vállalat sem tud olyan nagy és erős lenni, hogy egyedül megállja helyét a világpiacon. A vállalati gazdálkodás jogosultsága kérdőjeleződött meg, de mivel e keret

továbbra is adott, a vállalatok a határaik „kiterjesztésével” próbálkoznak: az együttműködés gazdag eszköztárát alkalmazzák.

Ez az együttműködés lehet horizontális vagy vertikális, egyenrangú vagy alárendelt, tőke-összefonódással járó vagy azzal nem járó, iparágon belüli vagy ágazatközi, rövid vagy hosszú távú, kétoldalú vagy multilaterális, sőt vezethet leváláshoz vagy felvásárláshoz, fúzióhoz is, de soha nem jelenti a vállalati gazdálkodás mint termelési rendezőelv feladását. Sőt éppen ennek megóvása a cél. Az együttműködés sikerét végső soron mindig a profiton mérik – a „világgazdasági profit” kategóriája pedig nem létezik. Ezért torz és ellentmondásos a világgazdaság integrálódása.

Az új helyzetben a piaci helyzetálláshoz elengedhetetlen tehát, hogy a vállalati stratégiában különös hangsúlyt kapjon az együttműködés. Ez azonban

* A tanulmány A transznacionális munkamegosztás kihívása, strukturális, szervezeti és gazdaságpolitikai váltás a világgazdaságban c., Simai Mihály vezette OTKA-program keretében készült.

¹ „A kooperáció csak a konfliktus pozitív oldala, a harc kifinomultabb formája” (Siitonen [1990] 5. o.).

a vállalati kereteken belüli gazdálkodással szemben is követelményeket támaszt: az *integrált, koherens működés követelményét*. Így érvényét veszti a (nagy-) vállalatok dezintegrációjának tana, amely például a „profitcenterek”, „minőségi körök” (korábban látszólag sikeres, de ma már nem iránymutató) gyakorlatából született. A vállalati integráltság követelménye azonban a *korszerű információs technológiák segítségével informális módon is biztosítható*.

A hetvenes évek óta tartó világgazdasági válság nagyrészt a technológiai váltás kényszeréből fakad. Pontosabban abból, hogy e váltás az adott viszonyok között (elszigeteltség) nem hajtható végre zökkenőmentesen. E válság a verseny kieleződésével, vállalatok bukásával és felfutásával jár, növekvő rugalmasságot, racionalizálási, innovációs készséget követelve tőlük (Kiechel [1988]). A verseny a nemzetgazdaságok között is újult erővel lángolt fel. Forrong a világgazdaság, benne a vállalati szféra. Új versenyképességi rangsor van kialakulóban. Kutatások kimutatták (Cantwell–Sanna Randaccio [1990] 1–2. o.), hogy az elmúlt két évtizedben a kisebb, korábban csak nemzeti piacokon működő vállalatok gyorsabban internacionalizálták tevékenységüket, mint a nagy multinacionális cégek. Az internacionalizálódás hajtóereje a méretgazdaságosságon túl, sőt gyakran azt megelőzően, a tevékenységi kör szélesítésének igénye, mely a több lábón állás révén nagyobb biztonságot nyújt. A világpiacon versenyképesség feltétele a hetvenes évek óta ugyanis a nemzetközileg integrált termelési és kutatási hálózat létrejötte. Ebben a helyzetben a nemzetközi méretekben korábban nem tevékenykedő vállalatok az újonnan jövők előnyét élvezik a hálózatokat korábban – az akkori követelményeknek megfelelő lazább szerkezetben – kiépítő multinacionális cégekkel szemben („utolérési hatás”). Ugyanakkor természetesen az „öregebb” transznacionális vállalatok is vívják a maguk versenyképességi harcát, melynek alapja a

leányvállalatok hálózatának fokozott horizontális és vertikális integrálása (UN [1993a] 66–71. o.). (A távol-keleti – dél-koreai, japán – családi vállalatok világpiaci sikerességének egyik fő tartópillére éppen kiterjedt, diverzifikált s ugyanakkor jól összefogott szervezetük – Kim [1994]).

A vállalatközi együttműködés továbbra sem felelteti a vállalati növekedés célját. Sőt az együttműködés igénye éppen ott és akkor merül fel, ahol és amikor az önálló vállalati (piaci, technológiai, termelékenységi stb.) növekedés-fejlődés korlátokba ütközik. Ha és ameddig a jövedelmezőség megengedi, a vállalat internalizálja új (vagy korábban esetleg kívülről kielégített) szükségleteit. Így keletkeznek a vertikálisan integrált (sőt esetenként több ágazatban is tevékenykedő) óriásvállalatok. Ez a helyzet például a rendszerelektronikai vállalatok esetében, melyek ellátásbiztonsági, technológiamonopolizálási és költség szempontok miatt saját félvezetőgyártást valósítanak meg. Természetesen előfordulhat ellenkező eset is, amikor a vállalat *leválaszt* magáról, és alvállalkozásba ad ki funkciókat. De ezt is mindig csak a vállalati profitérdek szem előtt tartásával teszi, s csak akkor, ha ettől piaci pozíciójának javulását remélheti. (Ez még az összeomlás szélén álló vállalatok kényszerleépítéskor is így van.) A vállalatközi együttműködés tehát a profitorientált vállalati növekedési stratégiának alárendelve valósul meg.

A technológiai fejlődés kényszert és egyben lehetőséget teremt a vállalati együttműködéshez. A kényszert a technológiai váltás minél gyorsabb és olcsóbb végrehajtásának igénye jelenti, a lehetőséget pedig az új technológiák mibenléte (informatika) adja. Ez utóbbi hatás legtisztábban a kutatásintenzív iparok (illetve az egyes vállalatokon belül az ilyen funkciók) esetében figyelhető meg (Klodt [1991] 14. o.). A hetvenes évekig ugyanis a high-tech iparok (illetve a vállalati K+F-funkciók) nemzetköziesedése (kitelepitése) viszonylag kismértékű volt, mert a ki-

finomult termelés bonyolult, kifinomult vállalaton belüli kapcsolatokat követel: áru helyett információt kell a határon átvinni. Ez mindaddig drágának és körülményesnek bizonyult, míg az információs technológiák fejlettsége és elterjedtsége ezt az akadályt ki nem küszöbölte. Mikor ez bekövetkezett, felgyorsult a high-tech szféra internacionalizálódása, sőt egyéb ágazatok (és vállalati funkciók) nemzetköziesedése is újabb lendületet kapott. A transznacionális vállalatok még központi irányítási-igazgatási funkcióik, szolgáltatásaik egy részét is külföldre tudják telepíteni a mikroelektronika jóvoltából – anélkül, hogy ez túl költséges lenne, vagy veszélyeztetné a vállalati integritást. Mindez természetesen nagymértékben megkönnyíti a vállalatközi együttműködést is.

Azt, hogy a vállalati együttműködés szerepének növekedésében a technológiai fejlődés az egyik fő magyarázó ok, bizonyítja a nagyvállalatok K+F-jének nemzetköziesedése (Pearce [1991]). A K+F ma már többnyire fontosabb tényezője egy vállalat jövőbeli piaci sikerének, mint a reklámkiadások vagy a bérszínvonal. Mindezek miatt a kutatásintenzív szektorok nemzetköziesedése és nemzetközi együttműködése fejlődik a leggyorsabban (Klodi [1991] 12. o.).

A vállalati együttműködést a technológia oldaláról a felhasználók integrált rendszerek iránti igénye is kikényszeríti. Amíg az információs technológiákat még csak korlátozottan, gyakorta *ad hoc* jelleggel vásárolták és alkalmazták, addig csak szűkebb körű, rövid távú (például költség-) szempontok dominálták a vevők igényeit. Ma azonban más a helyzet. Ezt illusztrálja a Dai-Ichi Kangyo Bank esete, mely három világcégtől (Fujitsu, Hitachi, IBM) fokozatosan szerezte be a különböző területeken használt számítógépeket. A nyolcvanas évek végén azonban részben a gépek erkölcsi kopása, részben különbözőségük folytán, a géppark már nem elégítette ki szükségleteit. Egy fejlettebb, integrált rendszer kiépítését kérve a gyártókhoz fordult, melyek vállalták,

hogy *közösen* módosítják a bank számítógépes rendszerét. (Kopint-Datorg, [1987] 46–47. o.) A felhasználók igényei a standardizálás irányába, ez pedig az együttműködés felé löki a gyártókat.

Az állam szerepe a vállalati együttműködések serkentésében

A mikroszférát új helyzet elé állító globális világgazdasági válságjelenségek feltűnéséig a világgazdasági integrálódás lassabban haladt előre: a mikroszférában alapvetően a transznacionális vállalatok nemzetközi hálózata, az általuk kialakított nemzetközi vállalati hierarchia hordozta magában e tendenciát, a makroszférában pedig az előbbinek teret nyitó *állami szintű fejlesztési kooperációk* gyakorlata (Siitonen [1990]).

Ez utóbbi a második világháborút követő időszak nemzetköziesedési folyamatának új formája, mely intézményes kereteket is kapott, s a hidegháborút követően gyorsan elterjedt vált. A Bretton Woods-i intézmények – az ún. liberális világgazdaság játékszabályainak biztosítására törekedve – fontos szerepet játszottak e makroszintű kooperációban. A hetvenes években jelentkező válság azonban megváltoztatta a helyzetet. A nemzetközi pénzügyi rendszer összeomlásával a liberális világrend politikai bázisa rendült meg.

Ismét előtérbe került, és újult erővel hat a piacgazdaságú világrend rákfenéje: a nemzetgazdasági protekcionizmus. A világ különböző pontjain fel erősödő regionális integrációs törekvések ennek nem mondanak ellent, épp úgy, ahogy a vállalati együttműködések sem azonosak a konkurencia tagadásával. A nemzetgazdasági (állami) és vállalati lét egyazon dolognak, ti. az elszigeteltségre épülő gazdálkodásnak a különböző, de egymást feltételező oldala. Mind a mikro-, mind makroszinten is áll: ma már egyetlen nemzetgazdaság sem képes önállóan, a másokkal való összefogás nélkül megállni a helyét a világpiacra.

A technológiai váltás miatt a vállalatoknak ma újra meg kell küzdeniük a versenyképességért, s ehhez szükségük van nemzeti kormányaik támogatására. Mindenekelőtt a vállalati szféra mozgásszabadságát kell növelni a versenyszabályozás (például trösztellenes törvények), a deviza-, áru- és munkaerőmozgás stb. liberalizálásával. De ez nem elég! Aktívan segíteni kell az új, hatékonyabb termelési (így vállalati) struktúra kialakulását a növekedéshordozó ágazatok kifejlődésének, valamint a meglévők új feltételekhez való igazodásának támogatásával. Ez konkrétan állami fejlesztési programokat, a kisvállalati szférának nyújtott kedvezményeket igényel, a vállalati kooperációs kapcsolatok segítését jelenti (természetesen a beruházási keretfeltételek – mint például munkaerő-állomány és az infrastruktúra – fejlesztése mellett).

Napjainkban a legfontosabb állami feladat e téren a vállalati szféra megerősítése: fúziók, felvásárlások és (a gyakran ezekhez vezető) együttműködések anyagi, szervezeti támogatása. Az utóbbi években például francia vállalatok dollármilliárdokat költöttek – főleg amerikai – vállalatok felvásárlására. Ezt a koncentrációt (egyébként már a hatvanas évek óta) az állam szervezte, finanszírozta – főként persze saját tulajdonú (például acélipari) vállalatainak esetében. Ám a vállalati koncentrációt a piaci verseny a magánszférában is kikényszerítette (az állam kevésbé aktív, de meglévő támogatása mellett). Ezzel szemben az elmúlt évtizedekben például az NSZK-ban a koncentrációt gátolni igyekeztek, mégis ugyanolyan, sőt esetenként nagyobb vállalatok alakultak ki, mint Franciaországban. Ez a példa is bizonyítja, hogy az állam semmi más nem tesz, mint vállalatai (közvetett vagy közvetlen) szükségleteit szolgálja. Illetve ezt *kell* tennie. Hogy jól vagy rosszul ismerte fel és segíti kielégíteni e szükségleteket, az az adott kormány szubjektív felelőssége, amit természetesen objektív tényezők korlátoznak (például a világgazdaság állapota, az adott nemzetgazdaság helyzete – Jetter [1992] 21–22. o.).

A vállalati kapcsolatok jellemző formái

Mivel a vállalati stratégiákban a technológiai fejlődésváltás kiemelkedő szerepet játszik, az együttműködési formák között rendszerint azok „újak”, melyek a technológiák átvételéhez, fejlesztéséhez kapcsolódnak.

A vállalati kapcsolatok különböző formáit öt nagy csoportba oszthatjuk: 1. informális kapcsolatok, 2. kis- és nagyvállalatok kapcsolata, ezzel összefüggésben 3. alárendeltségi kapcsolatok, 4. formalizált, de tőkeösszefonódással nem járó „egyenrangú” kapcsolatok, 5. tőkeösszefonódást (is) jelentő kapcsolatok. Az egyes elemek besorolása esetenként vitatható, mert a gyakran viharos gyorsasággal fejlődő vállalati kapcsolatokban az egyes formák egymásra épülnek, illetve az egyik átnő a másikba. Emellett egy-egy típusban gyakran több kapcsolati elem is megtalálható.

1. Informális vállalati kapcsolatok.

A kiéleződött verseny, a technológiai harc, az átalakulóban lévő vállalati szféra következtében megnövekedett a szerepe a cégek területi közelségének és (akár a kisebb cégek technológiákövető felzárkózási stratégiája, akár a nagyobbak konkurenciaharca miatt) a kiegészítő, hasonló vagy azonos termékek gyakran szintén egy helyen történő gyártásának. Ezek a jelenségek az *agglomerációgazdaságosság* és a *clustering* fogalmával írhatók le (Swann [1985]), s hozzájuk kapcsolódik a tudományos-ipari parkok konjunktúrája, a működőtőke-áramlás új iránya (fejlődő országokból a technológiai centrumokba települő cégek), a szakemberáramlás, valamint az egyetemek (kutatóműhelyek) és az ipar kapcsolatainak intenzifikálódása.

Az *agglomerációgazdaságosság* lényege, hogy az egyazon vagy egymást kiegészítő ágazatokban működő vállalatok infrastrukturális, marketing- stb. beruházásai és/vagy az ilyen hálózatok fenntartásának költségei külön egyezmények nélkül, spontán módon (pusztán a földrajzi közelség miatt) megosz-

lanak. A termelők földrajzi közelsége és az ugyanoda települő háttér- és kiszolgálóipar (például tanácsadó cégek, reklámügynökségek), illetve kormányügynökségek koncentrációja egymást serkentik. Így ez mind a termelővállalatok, mind a kiszolgáló szféra számára a költségeinek csökkentését, a piac növekedésének és „biztonságának”, a jó profitkilátásoknak az előnyeit hozza magában.

A *clustering* a vállalatok termék(ek) szerinti csoportosulása, ami nemegyszer (és tendenciájában) földrajzi csoportosulást is jelent, s így szorosan kapcsolódik az agglomerációgazdaságosság fogalmához. Mindkét jelenség a technológiai és piaci viszonyok miatt erre leginkább alkalmat adó mikroelektronikában bontakozik ki a legerősebben. Itt a *clustering* tendenciája olyan erős, hogy sokszor a vállalatok akarata ellenére is utat tör magának, például a szakemberáramlás révén. (Például egy tudományos-ipari parkba települő, saját fejlesztésű terméket gyártó céget elhagynak vezető beosztású alkalmazottai.)

A *clusteringet* akkor választják a cégek önkéntes vállalati stratégiaként, ha a piacot nem tudják egyedül uralni vagy kielégíteni, vagy ha éppen egy piacra kívánnak betörni. Ilyenkor az agglomerációgazdaságossághoz hasonló előnyöket nyerhetnek. (Például, ha *A* cég a *B* cégével lényegében azonos sétálómagnót vagy ahhoz tökéletesen illő kiegészítőt – például kazettát – gyárt, és *B* cég élénk reklámtevékenységet folytat, *A* tetemes reklámkiadásokat takaríthat meg.)

A követő pozícióban lévő cégek ezért eleve kisebbnek ítélik meg a *clustering* következményeként fokozódó konkurenciaharc veszélyeit az elszigetelt működés terheinél. Mindezek következtében a termékfejlesztés (és piacpolitika) irányai egybeesnek, ami a standardizálásban ölt testet, az így élöző verseny ösztönzi a formális vállalati kapcsolatok kialakulását.

Az agglomerációgazdaságosság és *clustering* által kínált nemzetgazdasági előnyök (költségmegtakarítás, a poten-

ciális vállalati együttműködések technológiafejlesztő hatása stb.) miatt a kormányok erőteljesen támogatják e törekvéseket. Ennek jele az ipari és/vagy tudományos parkok, szabad kereskedelmi zónák létrehozása és fejlesztése.

A *tudományos és/vagy ipari parkok* az említett előnyök miatt mind a fejlett, mind a fejlődő országokban a vállalatok tucatjait vonzzák. A korábban elsősorban az exportorientációt és az ezt szolgáló működőtőke-importhoz támogató szabad kereskedelmi zónákat is az új technológiai követelményekhez igyekeznek igazítani (csúcstechnológiai fejlesztés ottani ösztönzésével, kutatóhelyek odatelepitésével), így e kétféle formális agglomeráció közti határok lassan elmosódnak.

Ehhez kapcsolódik a működőtőke-áramlás új iránya: a fejlődő országok (követő) cégeinek a fejlett országok technológiai központjaiba való települése.

A földrajzi közelség, az összezártság lehetőséget nyújt a *szakemberáramlás* révén megvalósuló informális vállalati kapcsolatok kialakulásának. (Ennek nemcsak a csúcstechnológiákban, és ezért nem is csupán újabban van jelentősége. A textil- és ruhaiparban például a technológiatranszfer egyik fő formája a vállalkozók és technikusok migrációja – *Blahó* [1989] 23. o.)

A vállalatok informális kapcsolatainak esetei közé tartozik az egyetemekkel folytatott együttműködés, mivel az egyetem (kutatóműhely) több vállalattal is kapcsolatban állva, hidat képezve a vállalatok közt, azok közvetlen együttműködése nélkül is hozzájárul (technológiai) közeledésükhöz. A legjobb példája ennek az együttműködésnek a szilícium-völgyi Berkeley Egyetemen a vezető elektronikai vállalatok kezdeményezésére létrehozott mikroelektronikai innovációs és számítógép-kutatási szervezet (MICRO), melyel a vállalatok a szakember-utánpótlásukat kívánják biztosítani. (Az alapítás évében, 1981-ben Kalifornia állam 3,6 milliárd dollárral támogatta az intézetet, pontosabban a beruházásokat fedező iparvállalatokat – *Rügemer* [1987] 107. o.)

Mind az egyetemek szeretik megőrizni szervezeti, tudományos önállóságukat,

mind a vállalatok ódzkodnak „kiszolgáltatni” magukat (technológiájukat) a kutatóműhelyeknek – éppen ez utóbbiak említett látens vállalati kapcsolatteremtő szerepe miatt.

A brit Cambridge University például megőrizte szervezeti függetlenségét, a többi brit egyetemtól eltérően nem vesz részt a kormány által irányított egyetem-vállalati kapcsolatrendszerben. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ne ismerte volna föl e kapcsolatok jelentőségét; csupán a formális, intézményes eszközök helyett a teljesen liberális szabályokat alkalmazza: tág teret ad alkalmazottainak a vállalati szférával való kapcsolatok fenntartására, de mint egyetem nem vállal felelősséget e kapcsolatokért. Az, hogy az egyetem maximálisan lebontja az akadályokat alkalmazottai szaktudásának kommercializálása előtt (sőt egyedi alapon még támogatja is ezt), sikeresnek bizonyult: egy működő, hasznot hajtó „kulturát” teremtett meg az ipar és az egyetem kapcsolatai számára (*The Cambridge... [1985] 77–80. o.*).

Az eddig tárgyalt informális kapcsolatok témánk szempontjából legfontosabb közös jellemzője, hogy *alapjai, előzményei (lehetnek) a szorosabb, formalizált vállalati kapcsolatoknak.* Ez utóbbiak lehetnek (többé-kevésbé) egyenrangúak vagy alá-fölrendeltségi kapcsolatok. Természetesen az alárendeltségi együttműködésnek is kölcsönösen előnyösnek kell lennie, ami a kisvállalatok és a nagyvállalatok ma – az ismert világgazdasági változások, mindenekelőtt az új technológiák és a kiéleződő verseny miatt – újszerű (bár lényegét tekintve régi keletű) kapcsolatának elemzésével világítható meg.

2. A kis- és a nagyvállalatok kapcsolata. Az útkeresést, váltást kikényszerítő új világgazdasági helyzetben megnövekedett a szerepe a kisvállalati szférának. A jelenséget sokan a nagyszervezetek korának leáldozásaként, a kis- (családi) és közepes vállalkozások világának beköszönteként értékelik. Érvelésük szerint az új technológiai, piaci követelmények közepe a rugalmasság, az alkalmazko-

dás, az innováció a versenyképesség fő meghatározói, míg a méretgazdaságosság, a termelékenység, a piaci hatalom jelentősége csökken. Mivel pedig az előbbiek inkább a kisvállalatok, az utóbbiak inkább a nagyvállalatok jellemző sajátosságai, a nagyvállalati forma „leértékelődött” (*Bagó [1991] 917. o.*).

A vállalati tulajdonságok ilyenén felosztása és rangsorolása azonban inkább megmarad a látszat szintjén. Mert:

– éppen az új technológiák révén lehet *nagyvállalati keretben is rugalmasan, innovatívan* válaszolni a piaci igényekre;

– a rugalmasság, az innováció csak addig versenyelőny, amíg eredménye monopoltermék. Versenyhelyzetben már előtérbe kerülnek a költség szempontok (termelékenység, méretgazdaságosság stb.). Ez alól csak újabb (monopolterméket eredményező) innovációval lehet kibújni – *a folyamatos innováció* azonban korunk technológiai követelményei mellett *kisvállalati keretben nem finanszírozható* (*Oakey [1984]*);

– a *kisvállalati innováció a nagyvállalati szférában megszületett technológiai eredmények kiegészítésére, továbbfejlesztésére épül*, azok speciális (kispiacú) variációját jelenti, s háttere a nagyvállalati szférában előállított technika;

– ugyanez vonatkozik a rugalmasságra: a gyorsan változó piaci igényeket is a *nagyvállalati szféra fejletesei indukálják*, vagy közvetlenül a nagyvállalati (felhasználói) szféra támasztja.

A kisvállalatok (látszólagos) térnyerése a világgazdasági válság (technológiováltás, a tőke új vállalati rendben való újjászerveződése) következménye. Maguk a kisvállalatok nem maradandók, sokuk tiszavirág életű, csak mint a kisvállalati szféra alkotóelemei játszanak fontos, de korántsem meghatározó szerepet. *Továbbra is a nagyvállalatok járnak ugyanis a technológiai-gazdasági fejlődés élvonalában. A kisvállalatok tőlük elválaszthatatlanul, velük szimbiotikus viszonyban, de végső soron nekik alárendelten működnek.* Fontos látnunk, hogy a kisvállalatok nem egymással, hanem a nagyobbakkal működnek együtt. A vállalati kapcsolatok kiterjedtsége, hatókö-

re és formagazdagsága annál nagyobb, minél feljebb haladunk a szervezeti méretek szerinti vállalati szférák piramisán.

Természetesen a nagyvállalatoknak is van mit tanulniuk a kisebbektől (egyres technológiai újítások, szakemberek tudása), s a kisvállalatok egyes vállalati funkciók „átvételével”, a nagyvállalati tevékenység kiegészítésével, *ad hoc* feladatok ellátásával jótékonyan segítenek a válságperiódusok átvészelésében, a technológia-szervezeti váltások sikeres véghezvitelében. Ez utóbbi pufferszerep viszont éppen a kisvállalati szféra kiszolgáltatottságának bizonyítéka (*Bagó* [1991] 918. o.).

3. Alárendeltségi kapcsolatok. Az alárendeltségi viszony lényege, hogy a kapcsolat létrejöttében és/vagy fenntartásában az egyik félnek meghatározó szerepe van. Legtöbbször különböző méretű (eltérő piaci súlycsoportba tartozó) vállalatok együttműködésére jellemző. Bár a függés bizonyos mértékig kölcsönös, meghatározó jellegzetessége, hogy az alárendelt fél számára nem enged bepillantást a domináns partner ügyeibe.

Az alárendeltségi kapcsolatok tehát legtöbbször kis(ebb) és nagy(obb) vállalatok közt jönnek létre, bár a határok gyakran elmosódnak. Vannak olyan kapcsolati formák is, amelyek kezdetben alárendeltségi viszonyt jelentettek, és többnyire jelentenek ma is (például licencátadás esetében), de napjainkban gyakorta a vállalatok kapcsolata egyenrangúbb (például kölcsönös licencátadás).

Az alárendeltségi kapcsolat a determináns fél oldaláról nézve többnyire *vevő jellegű*, de lehet *eladó jellegű* is, attól függően, hogy a kapcsolat tárgyát képező tőke, áru, technológia vagy szolgáltatás áramlásának mi az iránya.

Vevő jellegű kapcsolatok. Itt legelőször a jól ismert, régi keletű vertikális bedolgozási rendszert, a kisebb vállalatok nagyobbaknak történő beszállítását kell megemlítenünk. Ez öltheti az önálló alvállalkozás, bér munka vagy folyamatos beszállítási szerződés formáját.

Alvállalkozási szerződések kötésére a nagyvállalatok leginkább az eladási, szolgáltatási területen hajlanak, tehát itt a kapcsolat horizontális jellegű (önálló funkciók leadása). A gyáripárban az alvállalkozás főként egyedi nagyberuházások esetén *ad hoc* együttműködésként jön létre, és mint ilyen, többnyire vertikális kapcsolódást jelent (részfunkciók kiadása). A bér munka- és beszállítási szerződések huzamosabb idejű, vertikális kooperációk.

A nagyvállalat esetenként a más vállalatokkal való kapcsolatteremtés (technológiatranszfer) közvetítőjeként használja a beszállító kisebb vállalatot: a Daimler-Benz például kiköti, hogy beszállítóinak forgalma kétharmad részben *más* vállalatokkal bonyolódjon (*Bagó* [1991] 919. o.).

A beszállításhoz hagyományosan csekély mértékben kötődött technológiaátadás, ma azonban a vállalatoknak erős érdekük fűződik beszállítóik műszaki fejlődéséhez, így újabban önálló fejlesztési munkát is megkövetelnek tőlük. (Például a japán autóipar beszállítóinak alkatrészei és gyártási eljárásai általában saját fejlesztésűek.)

Az újszerű bedolgozó kapcsolatok egyik jó példája a mikroelektronikában a *silicon foundry* (szilíciumöntöde). Érdekességét az adja, hogy e vertikális beszállítói kapcsolatban a technológia egyik lényeges fázisa van a beszállító kezében, így ez utóbbi pozíciója a szokásosnál jóval erősebb, a partnerek függősége kölcsönös. A szilíciumöntöde a hetvenes évek végén beindult üzletág, amely a félvezetőgyártók *wafermegmunkáló*² kapacitásának bér munka céljára való felhasználását jelenti. A felhasználó (rendszergyártó) vállalat csak IC-tervező kapacitást épít ki, s az általa elkészített IC-maszkokat kiadja a szilíciumöntödének, amely azok alapján nagy sorozatban elkészíti az IC-eket. A szilíciumöntöde jó példa a vállalati integráció és dezintegráció, a verseny és együttműködés, a mo-

² Néhány száz azonos felépítésű integrált áramkört tartalmazó félvezető lapocska.

nopolizáció törvényszerűségének és a kooperáció szükségességének kölcsönös viszonyára: a szilíciumöntődék ugyanis azért jöhettek létre, mert az elektronikai rendszergyártók éppen a függetlenedés igénye miatt saját félvezetőgyártásba fogtak, de a teljes félvezetővertikum kiépítésére csak kevesen képesek.

A kutatási-fejlesztési együttműködésnek az alárendeltség-egyenrangúság szempontjából határesetre a kisvállalatok által – többnyire a nagyvállalati felszerelés segítségével – bér munkában végzett kutatás-fejlesztés. Ide kapcsolódnak azok az együttműködési formák is, amelyek keretében a nagyvállalat kisvállalatok kutatásait bevonó programokat indít be, vagy átveszi a nagyvállalati szervezetben jobban hasznosítható (esetenként nagyvállalati segítséggel létrejött) kisvállalati fejlesztés eredményét.

Végezetül megemlítenők a nagyvállalatok piacszerzési erőfeszítéseit szolgáló különböző *kereskedelmi, képviseleti szerződések*, amelyek formájukat tekintve régóta ismertek, de a kiéleződött versenyben megnövekedett a jelentőségük. A piaci pozíció erősítésére például az autópári transznacionális cégek vezérképviseleteket alakítottak, és importóri szerződések sorát kötötték Kelet-Európában (Új... [1994]).

Eladó jellegű kapcsolatok. Az átszervezések, racionalizálások következményeként a nagyvállalatok egyes tevékenységeket leválasztva gyakran maguk alapítanak kisvállalatokat (dezintegráció). De a kisvállalatokkal fenntartott kapcsolatokból nyerhető előnyök miatt nemcsak ilyen esetekben, hanem (kormánysegédlettel és részben annak ösztönzésére) egyébként is aktív segítői-szervezői lehetnek a kisvállalati szférának: vállalkozói tőkével, beruházási hozzájárulással vagy projektek keretében anyagilag támogatják az induló vállalkozásokat, a tudományos-ipari parkok létrehozását, a kisvállalatok egyes fejlesztéseit. Ilyenkor a különböző szolgáltatás jellegű szerződések sora születik meg (például műszaki, szervezeti, vezetési tanácsadás). Ha azonban a szolgáltatást nyújtó vállalat tevékeny-

sége kulcsfunkciót érint, a „vevő” függése abszolút méretet ölthet (például vezetési szerződések esetében).

A technikai segélymegállapodások a közszolgáltatások mellett különösen az infrastruktúra területén terjedtek el, a franchizing és vezetési szerződések elsősorban a szállodaiparban, a légi közlekedésben és a hajózáásban jellemzőek, a szervezésre, marketingre, átstrukturálásra stb. kötött tanácsadási szerződések pedig az egész versenyszférában, különösen az újonnan induló vagy bukás előtt álló vállalkozások körében gyakoriak (Blahó [1989] 20–21. o.)

4. Egyenrangú, tőke-összefonódással nem járó kapcsolatok. A valamilyen intézményes (szerződéses) formát öltő vállalati kapcsolatok többnyire az 1. informális kapcsolat, 2. tőke-összefonódással nem járó (*non-equity*) kapcsolat, 3. tőke-összefonódással járó kapcsolat lépcsőfokait bejárva jönnek létre. Ezek közül most azokat a tőke-összefonódással nem járó kapcsolatokat tekintjük át, melyekben a partnerek többé-kevésbé egyenrangú félként vesznek részt. (Itt is megjegyezve, hogy a formák képlékenysége és dinamizmusa miatt a besorolás nem lehet egyértelmű.)

Kézenfekvő, hogy legelsőként a *licenc- és know-how-szerződést* említsük meg, mely hagyományosan a technológiavezetők monopolhelyzetét jelenítette meg, újabb azonban a vezető cégek egymás közti kapcsolatában is jellemző. E szférában az újabb – nem az extraprofitot termelő legújabb, de nem is a világpiaci versenyből már „kiesett” – technológiák forognak. A technológia átadásától tehát – az elavult technológiák eladásától eltérően – nem egyszerű árbevétel, hanem lényegesebb versenyképességi előnyöket várnak. Ezért a technológiáért cserébe piacra jutást, a piaci részesedés növelését, valamint (és egyre gyakrabban) *technológiát* kérnek. Ezt az együttműködési formát hívják licencért licencet szerződésnek (*cross-licensing*).

A licencet licencért szerződések sokszor olyan nemzetgazdaságok vállalatai között jönnek létre, melyek közül az

egyik a másiktól vásárolt licencekre épülő fejlesztések eredményeként vált a korábbi technológiaátadóval egyenrangúvá. Ez a fajta kapcsolat mindenekelőtt az Egyesült Államok és Japán vállalataira jellemző.

A licencet licencért szerződések minden olyan iparágban előtérbe kerültek, ahol a technológia központi helyet foglal el (így az elektronikán túl például az elektromos erőgépeknél vagy a gyógyszeriparban – Blahó [1989] 23., 26. o.). A licenceknek (know-how-knak) ez a kétirányú vagy *piacért, tőkerészesedésért cserébe* történő, „egyenrangú(bb)” partnereket feltételező áramlása nem jelenti azt, hogy a licencátadással járó köttetések enyhültek volna. A kölcsönösség miatt azonban súlypontjaik bizonyos mértékig megváltoztak (például kevésbé írnak elő vásárlási kötelezettséget az átvevőnek, és inkább a technológia terjedését korlátozzák), valamint az előírások egységesülnek (Blahó [1989] 45–46. o.).

A licencforgalomhoz és a már tárgyalt licencet licencért szerződésekhez is kapcsolódik a *second sourcing* („másodforrás”) gyakorlat (Kopint–Datorg [1987] 17–19. o.), ami különösen gyakori a mikroelektronikában. Lényege, hogy egy cég a másik által kifejlesztett terméket az eredeti néven gyártja. Ezt teheti jogszerűen (például licencátadási szerződéssel vagy szabadalomkiterjesztéssel hitelesítve), és nem jogszerűen (a gyártó egyszerűen lemásolja, ellopja a terméket). A kettő közötti határt időnként hallgatólagos megengedés mossa el.

A „meglopott” cégek egy része akár a törvény erejével is fellép a gyakorlat ellen, ha komoly versenytársra tudja rábizonyítani. A tervező cégek nemcsak utólagos retorziókkal, hanem megelőzéssel is igyekeznek védekezni: már a kutatás-fejlesztés során is törekednek arra, hogy a termék ne (illetve nehezen) legyen másolható (például az IC-k szétszedése – a csomagolás eltávolítása – csak tönkretételük árán lehetséges).

A „másodforrás” gyakorlata azonban kedvező is lehet az elsődleges gyártók számára, ezért gyakran beleegyeznek, hogy terméküket egy másik

cég az eredeti márkanéven gyártsa. Ebből az a haszna, hogy vevői és/vagy (ha rendszergyártásról van szó) saját igényeit folyamatosan, a konjunktúra változásakor is mindig ki tudja elégíteni, termelését tehát függetleníteni tudja a keresletingadozásoktól, így gazdaságosabban tud bánni gyártókapacitásával, valamint, hogy pótlólagos tőkebefektetés nélkül is piacot teremthet magának. (A tőkeberuházásra akkor kerülhet sor, ha a helyi kereslet a másodlagos felhasználókon keresztül már fel-futott.) Ezért az eredeti licenctulajdonosok gyakran technikai segítséget is nyújtanak a licenc másodlagos felhasználójának a termék megbízhatóságának növelése céljából. A másodtermelő haszna pedig az, hogy már kipróbált, piacon lévő terméket forgalmazhat, amivel kapcsolatban nem voltak K + F-kiadásai. A világpiacon élenjáró vállalatok termékeit szintén csak a (leg)fejlettebbek közé sorolható cégek képesek tőkéletesen „másolni”, illetve reprodukálni, így a *second sourcing* (különösen „nem hivatalos” formája) már az oligopólium viszonyai közötti harcnak, a nagyvállalatok piacokért folytatott versenyének egyik megjelenési módja.

A technológiai verseny és az emiatt egyre dráguló kutatás-fejlesztés a licencforgalmon túlmutató együttműködések felé hajtja a vállalatokat. Ezek nagyobb része csak egyes kutatási-fejlesztési feladatok közös megoldására korlátozódik, s tőke-összefonódás nem jön létre a vállalatok között (*non-equity* K + F). Az effajta kooperáció nem jár elosztható üzleti eredménnyel.

A tőke-összefonódással nem járó és az azt is magában foglaló kooperációs formák határesetének tekinthetők a *kockázatmegosztási* szerződések. Ezek nem foglalnak magukban közös értékalkotó tevékenységet, de – a szerződött arányban – egyaránt érintik (kockáztatják) a felek tőkéjét. Ilyen megállapodások a kereskedelem és szolgáltatások bizonyos területein (például nukleáris erőművek esetében) fordulnak elő, és átnyúlnak a bankszférába is (lásd például a refinanszírozások gyakorlatát).

Végezetül meg kell említeni a különböző (nemzeti, nemzetközi) információs tömörüléseket (kutatásokra, projektekre, termékekre stb. vonatkozó adatbankokat), amelyeket általában több vállalat különféle kormányhivatalokkal vagy nemzetközi szervezetekkel közösen hoz létre és tart fenn.

5. Tőke-összefonódással járó kapcsolatok. E kategóriában a legújabbnak számító együttműködési forma *vállalkozói (kockázati) tőke* (venture capital) néven közismert. Ez az egyenként kicsiny, de összességükben ütőképes vállalati tőkét egyesítő kooperációs módszer azért alakult ki, mert a technológiai követelmények miatt a versenyben maradáshoz szükséges nagy és folyamatos (K + F-, technológiai, marketing- stb.) beruházásokra éppen a profitfálo verseny miatt nem elég a vállalati nyereség. A finanszírozás kérdése különösen égető a kisvállalatok, új vállalkozások számára.

A vállalkozói tőkealapok elsősorban vállalati tőkét koncentrálnak (az Egyesült Államokban ezek aránya 70 százalék), a fennmaradó részt bankok, különböző kormányzervek adják. A kockázati tőke által finanszírozott vállalkozások kétötöde megbukik, csak fele eredményez piacképes terméket, s mindössze egytizede bővül saját lábán megállni képes vállalattá. A nagy bukásarány miatt nem meglepő, hogy a kockázati tőke extra nagy (legalább 20–30 százalékos) profitra törekszik, tehát elsősorban az ún. technológiaintenzív ágazatokban (elektronika, távközlés, biotechnológia, robotika) működik (Kemenes [1988] 8–9. o.).

Az e téren is élenjáró Egyesült Államokban az ilyen tőkék két alapvető szerveződési formája alakult ki. Az egyik az ún. *beruházási társaság*, mely a már legalább a protítípus fázisába jutott termékek piacra jutását finanszírozza. A másik a korlátolt felelősségű *K + F-cég* (Research and Development Limited Partnership, RDLP), amely új termék kifejlesztését célozza.

A kockázati tőke nem ágazat-, hanem profitcentrikus. Vagyis annyiban kötődik a csúcstechnológiai iparokhoz,

amennyiben ott (a különösen gyors fejlődés, éles verseny miatt) egy-egy új termék kihozatala extraprofitál kecséget; ha azonban a profitszemponatok más területen kedvezőbbek, nem kétséges, hogy oda áramlik.

A nyolcvanas évek közepén az Egyesült Királyságban például csaknem száz olyan tőkealap létezett a magánszférában, melyek kimondottan vállalkozói tőkét kínáltak. Ugyanakkor alig egy tucat volt igazán érdekelte kis high-tech cégek elindításában. Az ilyen alapok ugyanis saját munkájukat is befektetik az induló vállalkozások felvirágoztatásába, s így nem érdekeltek abban, hogy egyszerre sok kis céggel dolgozzanak. Sosem fektetnek be kevesebbet 200 ezer fontnál, de ez a korlát a nagyobb alapok esetében 500–750 ezer font között mozog (*The Cambridge...* [1985] 69. o.).

A két (esetleg több) vállalat közös, elosztható üzleti eredménnyel járó vállalat alapítása, vállalkozása (*joint venture*) különösen olyan szektorokban népszerű, ahol magasak a K + F-költségek. Így ez a forma vagy a licenccserződésekhöz hasonló indíttatású, de annál szorosabb kapcsolatot (eredményesebb technológiatranszfert) alkotó technológiaszerzési együttműködésként jön létre, vagy a K + F-költségek megosztását célozza, s esetenként teljes körű vállalkozási együttműködést is takarhat.

A nyolcvanas években a közös technológiafejlesztést célzó „stratégiai szövetségek” a csúcstechnológiák (információs technológiák, biotechnológia, új anyagok) területén különösen elszaporodtak, s jellemző módon több mint 95 százalékban a fejlett régiók (Egyesült Államok, Japán, Nyugat-Európa) vállalatai közt jönnek létre (*UN* [1992] 155–156. o.).

Az állami szabályozásnak a vállalati együttműködési formákra gyakorolt hatása a szándékotól jócskán eltérő (adott esetben ellentétes) is lehet. Erre példa a magyar fantom közös vállalatok esete. Ezek csak formailag külföldi részvételű közös vállalkozások, valójában azonban egy tulajdonos üzletei. Létalapjuk a külföldi beruházásoknak juttatott pénzügyi kedvezmények. A belföldi vállalkozó e kedvezményeket célba véve, külföldi va-

lutát vásárol, és egy külföldi partnert (rokont) formális szerepvállalásra kér, lényegében azonban egymaga hoz létre „külföldi” tőkét bevonó közös vállalkozást (Csáki [1992] 136–137. o.).

A vállalati kapcsolatoknak régi formája a részvényvásárlás. Újszerűsége csak abban van, hogy a nyolcvanas években a hagyományos ágazatokban is mindinkább előtérbe került a vállalatfelfűzésekkel szemben (például termelésmegosztási szerződéses formájában elsősorban a kőolaj-kitermelésben, a bányászatban), s ezáltal a tőke világszintű újraszerveződésének folyamatában a felvásárlások, fúziók mellett (ezek – gyakran fokozatos – megvalósítójaként) kiemelkedő szerepet játszik. (Lásd például a Ford és a Mazda összefonódását (UN [1993b] 148–153. o.).

A (részleges) részvényvásárlások, vállalatfelfűzések, fúziók számára új területek nyíltak meg az – erre nagyon is rászoruló – transznacionális vállalatok, valamint a fejlett országok közepes vállalatai előtt, így a piacok (termelési tényezők) megszerzésének tradicionálisan legegyszerűbb módja a gyengébb vállalatok feletti irányítás megkaparintása.

A tőke új szerkezetben való koncentrációját (a koncentráció formaváltását) illusztrálják a következők:

– a nemzetközi vállalatfelfűzések és fúziók a nyolcvanas évek közepén tetőztek. Értékük 1991-ben (nem függetlenül az Öböl-háborútól) 55 százalékkal csökkent ugyan, de még így is 51,9 milliárd dollárt tett ki. Emögött 1793 tranzakció húzódik meg, szemben az 1990. évi 2725-tel. Az adatokból az is kiolvasható, hogy csökkent a vásárlások, fúziók átlagos nagysága (Hagger [1992] 68. o.);

– a nyolcvanas évek végén, a kilencvenes évek elején e tárgyban az érdeklődés egyrészt az egységesülő (nyugat-) európai régió (UN [1993b] 98. o.), másrészt Latin-Amerika és az átalakuló kelet-európai országok irányába tolódott el;

– az élenjáró országok pozícióharcában is kedvelt eszköz a felvásárlás, mely az erőviszonyok eltolódását jelentheti: míg 1984-ben csak 200 millió dollárt, addig 1989-ben már 14,7 milliárd dollárt

költöttek a japán cégek külföldi (több mint fele részben amerikai) érdekeltségek felvásárlására. A nemzetközi tendenciákkal összhangban a megfelelő érték 1991-ben számottevően csökkent, „csupán” 3,9 milliárd dollárt ért el (Oroszlánok... [1992] 15. o.);

– Európában a nyolcvanas évek közepe óta különösen elszaporodtak a fúziós terjedő vállalati együttműködések, s a különböző formák egymásra épülése is jól megfigyelhető. Például 1986-ban a francia Thomson felvásárolta az amerikai Mosteket, ugyanabban az évben az olasz SGS és a Thomson közös (elektronikai) fejlesztési projektet indított el, 1987-ben pedig egyesültek. 1989-ben az egyesülésből született új vállalat felvásárolta a brit Inmos céget. 1988 és 1995 között a korábban már közös projekten dolgozó német Siemens és holland Philips a JESSI-program keretében együttműködik az SGS/Thomsonnal és a brit Plesseyvel. Ez utóbbi 1988-ban felvásárolta az olasz Ferranti Semiconductorst, egy évre rá viszont a brit GEC olvasztotta be a Plessey Semiconductorst (Az európai elektronikai... [1992] 53–54. o.). Az ilyen és hasonló tőkemozgások révén egyre több, az amerikai és japán versennyel talán hatásosabban megbirkózó nagy „európai” vállalat jön létre.

A részvényvásárlások, vállalatfelfűzések révén zajló tőkekoncentráció és -centralizáció a transznacionális vállalatok „többsoros” (multi-tier) tulajdonlási rendszerét hozta létre: az anyavállalat olyan (esetenként külföldi tőkét is tartalmazó) leányvállalatokat birtokol, melyek maguk is további cégek anyavállalatai. Egy felmérés szerint 1991-ben az Egyesült Államokban a feldolgozóipari TNC-k átlagosan 2,4 „sor” leányvállalattal rendelkeztek, s 46 százalékuk három vagy több külföldi leányvállalatot birtokolt (UN [1993b] 141. o.).

*

A felvásárlások, fúziók 1991. évi visszaesése arra utalhat, hogy a tőke reorganizációja túl van a nehezén, a verseny tehát – legalábbis egy ideig –

az újonnan kialakult vállalati keretek között, azokat alapvetően nem módosítva, folyik majd tovább a vállalati kapcsolatok részletesen változtató sokszínű formáin keresztül (is). Ezek a különböző szintű és mélységű kapcsolatok, a világgazdaság megoldatlan és immanens válságjegyeivel együtt azonban *előkészítik a talajt egy – talán nem is oly soká bekövetkező – újabb felvásárlási-fuzionálási (és csőd-) hullám számára.*

Hivatkozások

- ARTNER ANNAMÁRIA [1989]: A nem szocialista világ mikroelektronikai ipara. Kandidátusi értekezés. Budapest.
- BAGÓ ESZTER [1991]: A nagy- és kisvállalatok kapcsolata az iparban. (Nemzetközi és hazai tendenciák) Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- BLAHÓ ANDRÁS [1989]: A transznacionális vállalatok és a technológiatranszfer. Technológiatranszfer, tőkeáramlás, világgazdasági viszonyok. (OTKA-program). Műhelytanulmányok. MSZMP Politikai Főiskola Világgazdaságtan Tanszék, Budapest.
- THE CAMBRIDGE... [1985]: The Cambridge Phenomenon. The Growth of High Technology Industry in a University Town. Segal Quince Wicksteed, London.
- CANTWELL, J.–SANNA RANDACCIO, F. [1990]: The Growth of Multinationals and the Catching Up Effect. Economic Notes No. 1.
- CSÁKI GYÖRGY [1992]: East-West Corporate Joint Ventures: Promises and Disappointments. Megjelent: European reunification in the age of global networks. (Szerk.: Bressand, A.–Csáki Gy.) IWE and Promethee.
- AZ EURÓPAI ELEKTRONIKAI... [1992]: Az európai elektronikai ipar. Műszaki és szerkezeti változások. Beruházás, Fejlesztés, Innováció, 15–16. sz.
- HAGGER, E. [1992]: An Uphill Struggle. Mergers and acquisitions. Euromoney, február.
- HAZEWINDUS, N.–TOOKER, J. [1982]: The US Microelectronics Industry. Pergamon Press, New York.
- HOBDAY, M. [1985]: The Brazilian Telecommunication Industry: Accumulation of microelectronic technology in the manufacturing and service sector. UNIDO, január 25.
- JETTER, K. [1992]: A francia fúziópolitika kudarca. Gazdasági cikkek a nemzetközi sajtóból. 23. sz.
- KEMENES EGON [1988]: A transznacionális vállalatok szerepe a nemzetközi technológiaáramlásban. Kézirat, MTA Világgazdasági Kutató Intézet.
- KIECHEL, W. [1988]: Corporate Strategy for the 1990s. Fortune, 5. sz.
- KIM, W. [1994]: The Political Economy of Growth: Chaebals and Korean Economic Growth. Korea Observer, Vol. XXV., No. 1., Tavasz.
- KLODT, H. [1991]: Strategic Trade Policy and Multinational Enterprises. Kiel Working Papers No. 492.
- KOPINT-DATORG [1987]: Transznacionális vállalatok. Műszaki fejlesztés-technológiatranszfer. Kopint Multinf.
- OAKEY, R. P. [1984]: Innovation and Regional Growth in Small High Technology Firms. Regional Studies, 3. sz.
- OROSZLÁNOK... [1992]: Napi gazdaság, 1992. október 13., 15. o.
- PEARCE, R. D. [1991]: The globalization of R & D by TNCs. The CTC Report, 31. sz.
- RÜGEMER, W. [1987]: A Szilíciumvölgy. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- SITONEN, L. [1990]: Political Theories of Development Cooperation – A Study of Theories of International Cooperation. WIDER Working Papers.
- SWANN, G. M. P. [1985]: Product competition in microprocessors. The Journal of Industrial Economics, szeptember.
- TANZER, A. [1983]: Cashing in on chips. Far Eastern Economic Review, 29. sz.
- ÚJ... [1994]: Új BMW-képviselő. Népszabadság, 1994. január 20.
- UN [1992]: World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engineers of Growth. Transnational Corporations and Management Division Department of Economic and Social Development, New York.
- UN [1993a]: From the Common Market to EC 92. Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. New York.
- UN [1993b]: World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production. United Nations Conference on Trade and Development Programme on Transnational Corporations. New York.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Characteristic features of the welfare system and the possibilities of its reform

Rudolf Andorka–Anna Kondratas–István György Tóth

The article sums up the main findings of the economic policy study made in the framework of the Hungarian-International Blue Ribbon Commission.

The starting point is that: 1. under the circumstances of transition to market economy a protective social network is needed that protects the losers of the transition from grave impoverishment; 2. the social expenditures are higher than can be undertaken under the present conditions of the Hungarian economy, moreover they are tending to grow automatically; 3. the welfare system inherited from the socialist system is unable to provide a protective network for the poor, while it allocates a considerable part of the welfare outlays to more well-off people and, finally, it stimulates wasting in certain fields. This is why a fundamental reform of the present welfare system is necessary.

The study examines the programmes of the welfare system one after the other: 1. the pension system, 2. the family supports, 3. sick-pay, 4. unemployment aid, 5. social aid, 6. health care, 7. education, 8. the housing programmes.

The study comprises *verbatim* the recommendations approved by the Blue Ribbon Commission.

Gipsy children in schools, gipsy adults on the labour market

Gábor Kertesi

The study relies on the macrolevel educational statistics of the Ministry for Education relating to gipsy and non-gipsy children. It traces the school career of gipsy children through two decades (1970–1993). It is examined whether the chances of gipsy children for further studies changed from the early seventies at every stage of the school system. The study lays great emphasis on comparing the chances for further studies and the dropping out of gipsy and non-gipsy children. It also stresses that the history of schooling should be evaluated embedded into the history of changes in the state of the Hungarian labour market, in a context also measuring the changes in the value of knowledge.

International competitiveness and environmental policy

Zsolt Boda–György Pataki

The theoretical survey presented in the article discusses environmental protection in the light of the traditional and newer theories. It first of all seeks an answer to the question whether environmental regulation merely deteriorates the competitiveness of nations, reduces the volume of international trade, as is alleged by many, or the opposite is true.

Unemployment, employment and output at the time of the Great Depression

Judit Rimler

The article reports on the results of an empirical investigation which attempted to find the interrelations between the rate of unemployment and GDP as well as employment in a special period: in the years 1929–1938. Namely, as regards the characteristics of development, this period resembles the now prevailing Hungarian conditions. An important finding of the investigation is that in the ten countries covered by the analysis the decline in economic growth was everywhere accompanied by a significant rise in the rate of unemployment which was of the same order in every country. In fact, for the elasticity of employment with respect to GDP a similar estimate was arrived at even under the present Hungarian conditions.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, January 1995

CONTENTS

<i>Rudolf Andorka–Anna Kondratas–István György Tóth</i> : Characteristic features of the welfare system and the possibilities of its reform	1
<i>Gábor Kertesi</i> : Gypsy children in schools, gypsy adults in the labour market	30
<i>Zsolt Boda–György Pataki</i> : International competitiveness and environmental policy	66

WORKSHOP

<i>Judit Rimler</i> : Unemployment, employment and output at the time of the Great Depression	95
---	----

REVIEW

<i>Annamária Artner</i> : Enterprise cooperation in today's world economy	104
English abstracts of the articles	116

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. november 24.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/01-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 10,4 (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), 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: 300 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 készpénz azonnali átutalás.
- ◆ számlavezetés, betétlekötés, folyószámlahitel;
- ◆ rövid-, közép és hossz lejáratú hitelek forintban;
- ◆ külföldi ország- és pénzüneti hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltóleszámítolás;
- ◆ 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, Aikotmány u. 3. T: 269-2358 • **BELVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1061 Budapest, Király u. 16. T: 269-6300 • **Kirendeltség (Hilton):** 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, Etele út 57. T: 185-1322 • **ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Váci út. 202/b T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1051 Budapest, Hercegpáncs u. 5 T: 266-3222 • **Budagyöngye Kirendeltség:** 1026 Budapest, Szilágyi 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, Laktanyos u. 4. T: 250-3437 • **Rákosszentimihályi Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Preštorina Fiók:** 1184 Budapest, Üllői út 396. T: 174-6577 • **Rákoshelyi Fiók:** 1173 Budapest, Pesti út 159-163. T: 256-6000.

VIDÉKI BANKSZERVEK: 2660 Balassagyarmat, Rákóczi u. 14. T: 35/311-055 • 8630 Balatonboglár, Kálnai 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, Mindzent 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 Nagykanizsa, Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 • 2760 Nagyháza, Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 Nagyháza, Deák tér 1. T: 53/351-887 • 4400 Nyíregyháza, Eszenyi tér 17. T: 42/343-361 • 7030 Pécs, 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: 24/335-011 • 2651 Rétság, Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 Salgátárján, Lasona 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-koró 18. T: 26/311-633 • 2000 Szentendre, Városház tér 2. T: 26/311-485 • 8002 Székesfehérvár, Bástya u. 8. T: 22/329-922 • 2310 Szegszentmiklós, Lasonci u. 1. T: 24/367-410 • 7900 Szigetvár, Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2628 Szok, I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hőök tere 1. T: 56/341-381 • 9700 Szombathely, Kézeyi 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 Tataháza, Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 • 5350 Tiszafüred, Fő u. 36. T: 59/351-051 • 3580 Tiszafüred, Kacinczy u. 11. T: 49/341-322 • 2600 VÁC, Közútsátság u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Busznyi 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

Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. FEBRUÁR

CSABA LÁSZLÓ

A nemzetközi pénzügyi szervezetek és a kelet-európai
rendszerátalakító politika

MAJOR IVÁN

A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei
1988 és 1992 között

SIMON GYÖRGY

Profitmechanizmus – profitfüggvény

VINCE PÉTER

Az önálló egészségbiztosítás dilemmái –
a gyógyszerár-támogatási rendszer funkciózavarai

ÁRVAI ZSÓFIA

A kötelező tartalékráta szabályozásának átalakulása

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A szerkesztőbizottság tagjai:

Augusztinovics Mária (társelnök), Bauer Tamás, Bélyácz Iván, Benet Iván, Bogárn 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, XLII. évfolyam, 1995. február

TARTALOM

<i>Csaba László</i> : A nemzetközi pénzügyi szervezetek és a kelet-európai rendszerátalakító politika	117
<i>Major Iván</i> : A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei 1988 és 1992 között (Első eredmények)	139
<i>Simon György</i> : Profitmechanizmus – profitfüggvény	174

ESETTANULMÁNY

<i>Vince Péter</i> : Az önálló egészségbiztosítás dilemmái – a gyógyszerár-támogatási rendszer funkciózavarai	189
---	-----

MŰHELY

<i>Árvai Zsófia</i> : A kötelező tartalékráta szabályozásának átalakulása	201
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	215

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

CSABA LÁSZLÓ

A nemzetközi pénzügyi szervezetek és a kelet-európai rendszerátalakító politika

A szerző összehasonlító jelleggel vizsgálja azt a kérdést, hogy mennyire volt releváns a Nemzetközi Valutaalap (IMF) gazdaságfelfogása a kelet- és a közép-európai rendszerátalakító országok gazdaságpolitikája számára. Bemutatja e felfogás jelentős önfejlődését. Ugyanakkor bizonyítja, hogy e megközelítések még szélső esetekben is csak alárendelt szerepet játszottak egy-egy ország és időszak gazdaságirányítási gyakorlatának alakításában. Az írás – a hivatalos kiadványokra támaszkodva – azt is megvizsgálja: valóban a monetarista felfogás egyoldalú túlsúlya vagy a fizetésimérleg-többletek kikényszerítése szabta kalodába kívánja-e zárni a Világbank és a Valutaalap térségünk gazdaságait.*

A rendszerváltás első öt éves tervidőszakának lezárultával egyre erősebb a kiábrándultság érzése. A térségben mind többen osztják azt a felfogást, hogy a rendszerek radikális átalakítását célzó elképzelések alapjaiban voltak elhibázottak (*Köves* [1994]). Mások szerint a térségben olyan mély gyökeret eresztett a szocialista rendszer, a társadalmak oly mélyen azonosultak az elmúlt évtizedek érdekérvényesítési és szokásrendjével, hogy azok meghaladása hosszabb távon sem lehetséges. Ezért 1993 és 1994 politikai fordulataiban sem pusztán a politikai inga szokásos visszalengését kell látni (*Tamás* [1994]). Némelyek még azt a következtetést is levonják, hogy a rendszerváltás kevésbé fejlett országokban objektíve lehetetlen (*Farkas* [1994]) és így már maga a célkitűzés is értelmetlen volt.

A nemzetközi pénzügyi közösség sem sokkal elégedettebb. A rendszerváltó országok rendkívüli növekedési és világkereskedelmi lehetőségeit bemutató korai elemzésekkel és előrejelzésekkel (*Collins–Rodrik* [1991]) ellentétben a kelet-európai térség két évtizede tartó világgazdasági térvesztése nemhogy gyengült volna, de erősödött. Ez a kereskedelmi és a tőkeáramlásokra egyaránt igaz. Az egykori béketábor nem vált a mesés Keletté. Lengyelország csak ötévi kemény tárgyalások után tudott 1994 szeptemberében megállapodni a magánhitelezők Londoni Klubjával. Bulgária is csak 1994 októberére ért el jelentősebb adósságkönnyítést. Az immár informálisan a G7 találkozóira is meghívást nyert Oroszországot is brutális nyíltsággal tették helyre akkor, amikor Alekszandr Sohin, az akkori gazdasági ügyekért felelős miniszterelnök-helyettes kemény fellépéssel többéves adósságátütemezést igényelt, más országok precedensére hivatkozva (*Berger–Vernyikov* [1994]). Észtország,

* A cikk alapjául szolgáló kutatást a Kereskedelemfejlesztési Alap támogatta.

Csehország és Lengyelország részleges kivételével minden posztszocialista ország viszonya feszültté vált a nemzetközi pénzügyi világgal. A különbség jórészt csak abban áll, hogy a magán-,¹ a kormányzati hitelezői/befektetői kör érintett-e inkább, vagy mind a kettő.

Ez az áttekintés e kérdéskörnek csak egy szeletét vizsgálja, oknyomozó jelleggel. Egyrészt a *Nemzetközi Valutaalap* (kisebbrészt a Világbank) *szerepét* elemzi. Másrészt az adott korlátok közt a gazdaságpolitikának és a gazdasági gyakorlatnak csak az egyik szeletét jelentő *rendszerelváltó politikát* emeli ki. Általában több országra érvényes összefüggéseket próbálunk föltárni, s írásunk nem fedi át a részint a jegybankban, részint a washingtoni ikréknél készült számtalan elemzést, amelyek egy-egy projekt, ágazati vagy épp szerkezetiigazító program, illetve készenléti hitel-megállapodás történetét taglalják. A vizsgálat tárgya ehelyett az, hogy *mennyire volt releváns az IMF gazdaságfilozófiája és az ennek nyomán született ajánlások, valamint a szervezette folyamatbefolyásoló képessége a térségben kialakult gazdaságpolitikai döntéshozatali gyakorlat szempontjából.*

Ismeretes módon épp ez, a gazdaságpolitikai szuverenitás féltése volt a szocialista korszakban az IMF-tagsággal szembeni leglényegesebb ellenérv. Ezt a finanszírozási kényszer felismerése csak taktikailag módosította, érdemben nem befolyásolta (*Fekete* [1980]). A kilencvenes évek közepén a magyar kormány autonóm módon kimunkálható középtávú gazdaságpolitikájának *jellegét, megalapozhatóságát* ismét közvetlenül érinti az, hogy *miként ért szót az IMF-el.* Az 1994. júliusi kormányalakításkor, valamint a madridi IMF-közyűlést kísérő találkozók során a két fél között érzékelhető összhanghiány mutatkozott. Az eredetileg már 1995 januárjától szükségesnek vélt, kiterjesztett (hároméves) szerkezetátalakító megállapodás az IMF vezérigazgatójának budapesti látogatását követően immár végleg lekerült a napirendről.

A Valutaalappal kilakult tartós szót nem értést nem érdemes – a devizatartalékok kielégítő szintjére hivatkozva – a szőnyeg alá söpörni. A devizatartalék forrása térségünkben sehol sem a fizetési mérleg többlete, hanem a – Magyarország esetében már harmadik éve – romló feltételű, a hitelező ország pénzügyi kamatszintjét (a kormányok forrásköltségét) többszörösen meghaladó áron beszerzett új hitel. Ezzel két baj is van:

a) nem látható, hogy a forrásbevonás rohamosan bővülő exportkapacitások fejlesztését szolgálja, s hogy akár Csehország vagy Lengyelország – a koreai és tajvani mintát követve – egyszerűen kinőné adósságát.² Tipikusnak a hazai példa mondható, ahol a forrásbevonás végső soron *működési veszteségeket és gazdasági reálteljesítménnyel alá nem támasztott mérvű transzferkifizetéseket* (közalkalmazotti és nyugdíjtörvény, bank- és adóskonsolidáció, a mezőgazdaság számtalan veszteségének ellentételezése, energiaár-támogatások) *finanszíroz* – az államháztartás közvetítésével;

b) a folyamatos továbbgörgetés lehetősége gyakorta *irracionális bizalmi tényezők* meglétéén vagy hiányán alapul. 1982–1983-ban és 1989-ben már látható volt, hogy – még a magyar gazdaság makromutatóinak viszonylag kielégítő alakulása mellett is – előfordulhat: a bizalmi tőke elillan, térségkockázati, politikai vagy hangulati megfontolások miatt. A máskor normálisnak – business as usual – tekinthető adóssággörgetés bizony fönnakadhat a bizalomhiány küszöbén. Ekkor kemény – és persze rögtönzött – megszorítások kényszerülnek (majd) ki. Az ország makromutatóinak alakulása már 1992 júliusában a hároméves IMF-megállapodás fölfüggesztésére veze-

¹ E makroökonómiai éltanulók épp az üzleti világgal, a működő tőke befektetőivel állnak – nem is titkoltan – hadilábon.

² Csehországban 1991 óta minden negyedévben megígérik a kormányszervek a növekedést, amit a statisztikai kimutatások utólag nem igazolnak. Lengyelországban a jegybank és független elemzők is a belföldi kereslet generálta jelenlegi növekedés kifulladását valószínűsítik 1995–1996 során. Vö. *Világ gazdaság*, 1994. október 19. és *Magyar Hírlap*, 1994. október 21.

tett. Az 1993. szeptemberi egyéves készenléti hitel papíron maradt, abból valójában egyetlen centet se lehetett lehívni. 1994-ben újabb megállapodás – a tervek ellenére – nem jött létre, s az 1995-ös új tőkebevonást is eredményező megállapodás esélye legalábbis kétséges. A magyar makromutatók alakulása a nemzetközi pénzügyi körök bevétt – és a magyar fél által nem befolyásolható – értékítélete szerint tehát 1992–1995 közt aggasztóan alakul. Ezért egy hitelezői irányváltás avagy a küszöbérték jelentős emelkedése váratlanul legfőképpen a felkészületlenek számára lenne (lesz majd) mondható, objektíve aligha.

1995–1997 közt tehát igen valószínűvé válik az, hogy a *magyar gazdaságpolitika tengelyébe ismét az IMF-el való kapcsolat kerül, s ebből vezethető majd le minden más intézkedés*. Ezért különösen időszerű és hasznos lehet – válságmegelőző felkészülés gyanánt – az IMF rendszerváltással kapcsolatos gondolati és tapasztalati anyagába történő bepillantás.

A kezdeti egymásra lelés zökkenői

Hogy került az IMF a rendszerváltás asztalához, ráadásul mindjárt az asztalfőre? Nos, mondhatni úgy, mint Pilátus a krédóba.

Az IMF és a Világbank kezdettől fogva bizonyos szerepvarral küzd. Ez igaz általában és szűkebb témákra is. Az első mozzanatra Keynest szokták idézni, aki a szállóige szerint a következőképpen válaszolt a Bretton Woodsban létrehozott két szellemi gyermek közti különbség mibenlétét firtató kérdésekre: tudják, az IMF lényegében egy bank, az IBRD pedig egy fejlesztési alap.

Köteteket írtak a két intézmény konfliktusos viszonyáról és természetes hatásköri torzalkodásairól (mindig szívesen léptek át a másik területére). Az első 35 évben, de különösen Robert McNamara elnökségétől kezdve a Világbank saját szerepét elsősorban a fejlődők szószólójaként alakította ki. A hosszú távú, lassú megtérülésű, a külső gazdaságosságot növelő, közhasznú javakat előállító befektetések sorának támogatása és az effajta tevékenység kiterjesztése került a pénzügyi tevékenységnek középpontjába. Eközben a hatvanas és a hetvenes évtized közgazdaságtanában végbement monetarista ellenforradalom Milton Friedman 1974. évi Nobel-díjával már formálisan is áttörte a gátat. Ebben az általános közegben a Világbank egyre inkább a kváziszocialista tervezési és etatista megközelítések muzeális értékű képviselőjévé vált – a pénzügyi és elméleti körök jó részének szemében. Eközben a fizetési mérlegek átmeneti egyensúlyzavarainak kiigazítására létrehozott IMF befolyása nőttön nőtt. Az importhelyettesítő iparosítás, az öntörvényű fejlődés stratégiája, a disequilibrium-elméletekből építkező egyenlőtlen, de gyorsított fejlesztés koncepciói szükségképp vezettek el a világméretű pénzügyi egyensúlyhiány kialakulásához, amit a két olajárrobbanás csak súlyosbított (*Botos* [1987]), *Lantos-Lőrincné* [1993]). E kérdés globális kezelésére eleve csak az IMF lehetett felkészülve. S bár mind jogosítványai, mind szempontjai meglehetősen szűknek bizonyultak az 1982-ben a mexikói csóddal elindult nemzetközi adósságválság kezelésére, reálhatalma ettől kezdve egyre fokozódott. Az adósságkönnyítéseket és a nagy kormányhitelek összehangolt akcióit tartalmazó Baker- és Brady-tervek közös vonása ugyanis az volt, hogy a könnyítéseket mindig az IMF-el történő előzetes megállapodástól tették függővé. S ennek már szinte kikerülhetetlen következményeként a magánhitelezők is ugyanebbe a sorba álltak be, az IMF és a kormányok mögé. A nyolcvanas évek végére *általánossá vált az, hogy egyetlen más szervezettel* (például az OECD-vel, a Világbankkal, az Európai Közösséggel, a magánhitelezők klubjával), *sőt jelentősebb magánhitelezőkkel sem lehet az IMF háta mögött és ellenében megegyezésre jutni*. Utóbbit ugyan sokat, sokféle megfontolásból és módszerrel javasolták – az új világgazdasági rend ENSZ-beli híveitől az adósságblokkadot szervező Fidel Castrón át Jeffrey Sachsig [1990] – ez azonban nem működött egyik esetben sem.

Elméleti szinten sokféle érvet lehet fölhozni a főnti helyzet elmarasztalására. Hisz igaz, hogy az IMF-et – eredendően és lényegileg – konjunktúrapolitikai kiigazítások előmozdítására találta ki Keynes – a gazdaság finomhangolhatóságára vonatkozó felfogása jegyében, a válságellenes politika eszközeként. E fölfogásban egy ország gazdasági rendszere és stratégiája a modell exogén adottsága. Nos, a nyolcvanas években az IMF épp az utóbbiak kérdésében kényszerült egyre-másra állást foglalni, sőt tanácsot adni. Ez a világgormányzati és ellenőri szerepe sok tekintetben ellentmond szigorúan banki jellegű alapító okiratának.

Az is kétségtől igaz, hogy a fejlesztésstratégia számára a fizetési mérleg a figyelembe veendő változóknak csupán az egyike; sok más korlátot is mérlegelni kell. Az sem vitatható, hogy a gazdasági növekedés, még inkább a fenntartható fejlődés (*Enyedi* [1994]) csak igen távoli kapcsolatba hozható a fizetési mérleg rövid távú alakulásával. S végül az is magától értetődő, hogy azonos politikák eltérő intézményi/kulturális közegben eltérően működnek. Ezért az angolszász világban hagyományos – és a matematikai modellezés által is divatba hozott – optimális stratégiák gyakorlati értéke csekély.³ Így egy mégoly okos tisztviselő se tudhat egyforma jó tanácsokat adni a Swaziföldtől Svájcig terjedő ügyfélkör számára. Nos, e tetszés szerint folytatható ellenvetések mellett is *az IMF kulcsszerepe* – a rendszerváltó országok számára az effajta stratégiák fogantatásának pillanatától kezdve – *adottság* (volt).

Az IMF természetesen úgy került a rendszerátalakítás fókuszába, hogy a folyamatot a szocialista világrendszer általános válsága alapozta meg. A csődhelyzetbe jutott országok, mindenekeelőtt az úttörő Lengyelország (1989-ben), majd az épp megszűnő bipoláris világ másik – kidőlt – oszlopaként (1991-ben) Oroszország is akut fizetési mérleg-problémáival kereste föl tanácsért és segítségért a szervezet szakértőit. Az IMF – a Brady-tervhez hasonlóan – sok tekintetben kényszeredetten, a mögötte álló nagyhatalmak primer politikai nyomására, saját apparátusának *érdeklődése, felkészültsége és aspirációi ellenében*⁴ (*Kenen* [1994]) lett a poszt-szocialista térség fő tanácsadójává. Bulgária, Magyarország, de Ukrajna vagy épp Észtország esetében is a külső fizetések szerkezeti egyensúlytalansága volt az a közvetlen, minden mást hátra soroló betegség, aminek orvoslására a rendszerváltás kezdetén tanácsokat kellett adni.

Így nem meglepő, hogy miközben a történelmi újrakezdés esélyétől megrészegült kelet- és közép-európai elemzők és politikusok szinte kötelességszerűen emlegették az új Marshall-terv, a több százmilliárdos tőkeinjekciók szükségességét, az IMF figyelmét teljesen lekötötte a fizetési mérleg kiegyensúlyozásának feladata. Hamar feltűnt, hogy ez a szempont *minden* mást maga alá rendel a szervezet rendszerváltó országokkal szembeni politikájában, magát a rendszerváltást is beleértve (*Köves* [1991]). Ebben azonban semmi váratlan nincs, tekintettel a leírtakra: a fejlesztésstratégia kialakítása rendszerint a reorganizáló cég és/vagy az új vállalatvezetés dolga, nem a hitelezőké.

³ A történelem különös fintora, hogy ez a – Varsói Szerződésben 1957 után a trivialisítások közé tartozó – tétel (a nemzeti sajátosságok elismerése) sokéves küzdelem után nyerte csak vissza polgárjogát a nemzetközi pénzügyi szervezetek véleményformálóinak (*Bruno* [1994]) körében.

⁴ Ez a huzavona különösen Oroszország „megsegítése” ügyében vált szembeötlővé. 1992–1994 között a G7 és különösen az Egyesült Államok kormánya időről időre sokmilliárdos pénzügyi csomagterveket helyezett kilátásba, amiből Oroszország ténylegesen a magyarországi működő tőke beáramlásától is elmaradó összegű friss tőkére tett csak szert (a nem fizetett, azaz régi adósságokhoz írt törlesztésektől most eltekintve). Az IMF „bürokratái” ugyanis saját mutatórendszerükben nem lelték meg azt, ami a politikusokat annyira lázba hozta Moszkva ügyében: a piaci reformot.

E kezdeti időszakban az IMF-nek nem volt túl sok muníciója a feladathoz, amit maga is érzett: számos konferencia, projekt, a kelet-európai térséggel korábban legfőljebb kirándulásszerűen foglalkozó világhírességek megbízása/felkérése jelezte a megértés lázas igyekezetét. A Világbankkal, az OECD-vel és az Európa Bankkal 1990-ben kidolgoztatták a szovjet gazdaság háromkötetes leíró elemzését a houstoni csúcstalálkozóra (OECD [1990]). Igaz, e leíró elemzés már az agonizáló beteg körleírásának bizonyult, így a ráfordítások természetesen sosem térültek meg a döntéshozatalba visszacsatolható felismerések formájában. Ennél hasznosabbnak mutatkozott a meglévő, a fejlődő félpiaci gazdaságokból szerzett ismeretanyag. Az 1990. márciusi állapotokat/ismeretszintet összegző írásában *Commander* [1991] helyesen mutatott rá arra, hogy a rendszerváltás gazdaságpolitikai kulcskérdése az infláció⁵ leküzdése. Az elméleti tanszékekről a kormányhivatalokba csöppenőkkel szemben kiemelte: a korrekciós infláció papíron ugyan egyszeri, gyakorlatilag azonban elhúzódó folyamat. A rendszerváltó kormányoknak a költségvetési, a pénz- és az árfolyam-politikával, továbbá a vállalati költségvetési korlát megkeményítésével *összehangolt erőfeszítéseket* kell tenniük az árak elszabadulásának meggátlására. Különösen a lengyel és a bolgár tapasztalatok, de a szuperdinár 1994. októberi összeomlása alapján is nagyon indokoltnak bizonyult az a figyelmeztetés, amivel óvtak attól, hogy elhiggyük a modellnek: az árszerkezet kiigazítása után mi sem egyszerűbb, mint az árstabilitás megőrzése, avagy – gyakorlatilag – az OECD-szintű infláció elérése. Ugyanezen példák utólag igazolták: helyes volt az a felismerés is, amely szerint a versenyképtelen nagy állami vállalatok folytatódó (kedvezményes) hitelezése *elkerülhetetlenül* föllazítja a pénzügyi politikát, ami utóbb a nyílt inflációban is szükségképp megjelenik.

Amikor a harmadik világbeli tapasztalatok fialtatásáról szólnunk, akkor ez természetesen a *Williamson* ([1994] 26–28. o.) által tíz pontba foglalt és *washingtoni konszenzusnak* elkeresztelt szempontrendszer alkalmazását és számonkérését jelentette, és jelenti ma is. Ez a fogalom a Bretton Woods-i szervezetek által kialakított, világméretben érvényesnek tekintett kategória- és célrendszer, amely nem valamely elméleten alapul, hanem a több évtizedes gyakorlat alapján szűrődött le. E szerint:

1. az államháztartás egészének hiánya csak akkora lehet, ami még inflációs adó nélkül finanszírozható. Ez az elsődleges költségvetés jelentős többletét és a működési (tényleges) deficit GDP-hez mért legfeljebb két százalékát jelenti;

2. a támogatások a politikai hang- és alkuerővel bíró területek (védelem, nagyüzemek, államigazgatás) rovására és a gyakorta elhanyagolt, szűk keresztmetszetet jelentő, épp ezért nagy pótlólagos hozamú területek, így az oktatás, az egészségügy és az infrastruktúra javára csoportosítandók át;

3. csökkenten kell a legmagasabb adókulcsokat és mérsékelni a kivételes elbánásokat, egyidejűleg szigorítani a szükséges az adóbehajtást;

4. bár elvileg a teljesen szabad kamatmozgás kívánatos, átmeneti megoldásként szóba jöhet a kamatpreferenciák eltörlése és enyhén pozitív reálkamatláb alkalmazása;

5. az árfolyamnak egységesnek kell lennie, és biztosítania kell a nem hagyományos kiviteli tételek nyereségességét is;

6. az *összes* mennyiségi korlátozást föl kell számolni a külkereskedelemben. Egységes és alacsony – legfőljebb kb. 10 százalékos – vámvédelem célszerű. Vitatott, hogy kedvezőtlen makrogazdasági körülmények indokolják-e a nyitott kereskedelmi rezsim liberalizálásának lelassítását, visszafordításról természetesen átmenetileg se lehet szó;⁶

⁵ Ugyanez idő tájt készült Röpíratában *Kornai János* [1989] így fogalmaz: aki piacpárti, az inflációellenes!

⁶ Ez tehát ugyanígy szigorúbb az 1947-es GATT-előírásoknál, mint ahogy az OECD devizakódexre vonatkozó álláspontja szigorúbb az IMF-énél.

7. a külföldi működő tőkét a hazaival egyező elbánásban kell részesíteni. A piacra lépés *valamennyi* akadályát – így a paratarifális (eljárási) protekcionizmust is – le kell bontani;

8. az állami vállalatokat magánkézbe kell adni. A tulajdonformák közti egyenlő elbánás elve nem elég;

9. dereguláció szükséges, a piacra lépést és a szabad versenyt korlátozó akadályok/előírások kiirtásával. A játékszabályokat a környezeti, egészségügyi, prudenciális és bankbiztonsági előírások jelenthetik;

10. a jogrendszernek biztosítania kell a tulajdonjogok olcsó és egyszerű kikényszeríthetőségét, méghozzá a korábbi második gazdaság számára is.

Mint látható, szó sincs arról, hogy az említett konszenzus bármire rákényszerítene a monetarizmus gazdaságfilozófiáját, vagy hogy a kizárólag a pénzmennyiség szabályozására építő gazdaságpolitikát követelné meg. Az igaz, hogy e listákon nem kap szinte semmi szerepet a rendszerváltó országok sajátosan posztszovjet vonásaiból adódó számos torzulás leküzdése (*Winiński* [1994]), viszont a lista nem erre készült. Ellenkezőleg: történetileg és logikailag fordítva jártak el. A fejlődőknél kikristályosodott tapasztalatokat ültették át Közép- és Kelet-Európa országaira. Arról sincs szó, hogy az általános egyensúlyi elmélet szigorú követelményrendszerét kérnék számon kevésbé fejlett országoktól, s ne vennék figyelembe a fejletlen piacgazdaságot jellemző számos torzulást és az ebből adódó korlátokat. Az említettekkel nem számoló elemzések és javaslatok természetesen szép számmal készültek, de jellemzően nem a Valuta-alap/Világbank műhelyeiben.

Sokan vannak, akik a kelet- és közép-európai országokban is helyel-közzel alkalmazott *heterodox stabilizációs politika* módszer- és eszköztárának bevetését is a washingtoni ikerszervezetek hatásának tudják be. Ennek ellentmond az, hogy a Világbankban készült elemzések már 1991 során közvetve, de egyértelműen a heterodox (hivatali megkötésekkel kiegészített) stabilizációs politika alkalmazhatósága *ellenében* tették le a garast (*Kiguel-Liviatan* [1992]). E szerint a kiigazító inflációt jellemző/kísérő egyszeri árrobbanás ellen, de a hiperinfláció ellen is az *ortodox* stabilizációs programok eredményesebbek. A bérkorlátozó politikát, a bérnövekmény központi ellenőrzését és büntető adóztatását részint fölöslegesnek, részint torzítónak találták. Ha a fiskális és a monetáris politika elég eltökélt és szakszerű, akkor a makroszintű keresletet kézben tudják tartani, s a bérnövekedést a munkanélküliség tartja kordában, külön hivatali segédlet nélkül. Ha viszont a helyzet fordított, a társadalmi igények halmozódása keresletti, a pénzbőség kínálati oldalról törí át a „jövedelempolitikát”. Az igen könnyen belátható, hogy a szocialista időszakból örökölt ágazati, vállalatközi és a társadalmi csoportok közti jövedelemszerkezetet befagyasztó – hivatali megkötésekkel korlátozó – politika a spontán vállalati alkalmazkodás erős gátjává válik. A Világbank idézett elemzői a Magyarországhoz hasonló, *mérsékelt inflációjú országoknak se ajánlották* a – történelmileg háromjegyű inflációhoz szokott társadalmakra kialakított – *stabilizációs paktum átvételét*. E megoldás ugyanis akkor lehet eredményes, ha az áremelkedések fő forrása a hagyományokon alapuló *várakozás*. Esetünkben nem erről, hanem egyszerre keresletti és költségoldali, fiskális, monetáris és szerkezeti okok gerjesztette inflációról van szó. A mérsékelt inflációjú országban ráadásul a stabilizációs paktum megkötése több előzetes információt tételez fel, mint amennyi ténylegesen rendelkezésre áll. Nos, ezt a tételt a társadalmi-gazdasági megállapodás kimunkálására irányuló hazai viták 1994 őszi fényszerűen igazolták a gyakorlatban.

E gondolatmenetnek a lengyel gyakorlat látszik ellentmondani, ahol 1990 januárjától tankönyvi tisztaságú heterodox stabilizációra került sor. Korabeli elemzések (*Kolodko* [1991], *Dabrowski* [1992]) azonban hangsúllyal szóltak arról, hogy ez a választás autonóm módon, lengyel döntésként született meg a Balcerowicz-csapat műhelyében – nagyrészt függetlenül az IMF tanácsaitól.

Végül, de a hazai döntéshozatal szempontjából korántsem utolsósorban, az előadottak részben magyarázatot adnak arra is, *miként morzsolódott le Magyarország korábbi éltanulói értékelése* Washingtonban, jórészt teljesen függetlenül a reálfejleményektől. Ahogyan korábban a Varsói Szerződés és az érett szocializmus ideológiája összefüggésében Magyarország mint atipikus eset zavarforrásnak bizonyult, most ugyanez érvényesült ellenkező előjellel. A Balcerowicz-, a Klaus- és a Gajdar-csapat reformradikalizmusa, a piacgazdasági átmenet együtemű megvalósításának ígérete azzal kecsegtette az IMF döntéshozóit és a döntés-előkészítő apparátust is, hogy néhány hónap vagy év múltán teljesen normális tagországokkal lesz dolguk. Így *se több, se másfajta feladatra nem kell vállalkozniuk*, mint mondjuk Olaszország vagy Chile esetében. Ez az IMF-tagországok hirtelen megnőtt száma és a bennük zajló változások rendkívüli sebessége miatt ellenállhatatlan csábítást jelentett. Hiszen a világszervezetek belső felépítése ekkor még egyáltalán nem igazodott az elszaporodott keleti tagállamok jelentette kihíváshoz. S milyen megnyugtató volt abban bízni, hogy nem is kell megatolni a kirgíz, az albán meg az észti sajátosságokat, hisz ezek úgyis egyforma „átmeneti” országok lesznek!

A feladat adott szervezeti, idő-, pénz és személyi korlátok melletti megoldhatóságának reménye éltette a *gyors átalakulásba* vetett – gyakorta vak – hitet. Oly jó volt hinni a piacgazdaság hét nap alatti fölépíthetőségében (*Dornbusch* [1991])! Oly jó volt hinni, hogy ha egyszer fölhagynak a szocialista reformok félszívűségével, inflációgerjesztő tehetetlenkedésével, akkor az első legjobb választásával, a sokkterápiával eleve IMF-konform rendszerek jönnek létre (*Klaus* [1991])! Ebben a megközelítésben csak a folyamat sebessége marad az egyetlen eldöntendő kérdés. Erre pedig megoldást ígért – az IMF szakértői szerint is – az osztogatásos, a tulajdonosokat művi úton szaporító privatizációs módszerek alkalmazása (*Borensztein–Kumar* [1991]). Utóbbiak minden (nyilvánvaló) gyengeségük mellett is sokkal jobbnak tűntek a – tervgazdasági félszívűséggel egy kalap alá vett – gradualizmusnál.

Végül jelentős kihívást jelentett – épp a fizetésimérleg-szempontok központi szerepe okán – a KGST összeomlása, a kereskedelem irányváltása, piacosodása és mindennek makrogazdasági hatása is. Mint azt ma már tudjuk, 1989–1991 során mind a rendszerváltó országok kormányai, mind a nemzetközi pénzügyi szervezetek elemzői *alábecsülték* a térség országainak *alkalmazkodóképességét, és túlértékelték a KGST „elvesztésének” hatásait*. A nemzetközi szervezetek erőfeszítése jellemző módon a szabaddeviszáz elszámolási és a vállalatközi üzletelési viszonyok megeremtése *ellenében*, az államközi klíring és/vagy a fizetési unió különféle formáinak bevezetésére irányult (*Kenen* (1990), *Ethier* [1992], *Havrylyshin* [1992]). A helyzetet részben megoldotta, részben bonyolította az, hogy miközben ezt a kérdést – a fokozatos átmenetet – Washingtonban alaposan kidolgozták, a KGST csöndesen jobblétre szenderült. Igaz, így ezt a javaslatcsokrot változtatás nélkül *át lehetett tenni a szovjet utódállamok közti forgalomra*. Itt se volt nagyobb sikere, hiszen ez a megközelítés a köztársaságközi forgalom szintjének fenntartását tekintette a legfőbb őrzendő értéknek (*Fischer–Frenkel* [1992]), míg a posztszovjet földindulás egésze legfeljebb színező/kiegészítő mozzanatként szerepelt. A tények hatására azonban 1992 végétől *megváltozott az IMF megközelítése*. Főlismerték: posztszovjet viszonyok közt, ahol nem kooperatív játékok folynak, nincs is tere az ilyesminek. Valójában az orosz megoldás és a káosz közül lehet(ett) választani, ahol az orosz érdekvédelem szükségképpen kényszerítette ki a nemzeti valuták bevezetését.⁷ E fejleményt értékelve *Cortés–Douglas–Abrams* [1993] kiemeli: a sikeresek – mint az észti korona – és a sikertelenek – mint az ukrán karbovanyec – közti nagy szórást egyértelműen *a gazdaságpolitika, nem a tényezőellátottság vagy a gazdasági szerkezet eltérése magyarázza*. Ahol a hagyományos gazdaságpolitika három fő elemét: a költségvetési, a pénzügyi és az árfolyampolitikát szakszerűen irányították, ott az új valuta viszonylag stabil, és szabadon

⁷ A kérdést részletesen elemzi *Szamuely* [1995].

átváltható. Ezzel szemben a legjobb természeti adottságok se mentették meg az ukrán karbovanyect, mert rohamos elértéktelenedésben a mindhárom elemében szakszerűtlen, sodródó kormányzati gyakorlat jelenik meg sűrítetten.

A *külgazdasági nyitás és a valutakonvertibilitás* kérdésében is időről időre fölmerül az IMF szerepe. Más országokban – főleg Oroszországban – közhelyszámba megy az a vélelem, hogy minderre a Valutaalap nyomására került sor. Sőt, Magyarország esetében is megfogalmazódott (Csikós-Nagy [1994] 546. o.) az a gyanú, hogy az „egyoldalú és túlzott” importliberalizálás az IMF sugallatára és elvárása alapján került sor. E vélelem nem tekinthető megalapozottnak. Mind a korabeli reformbizottságok anyagainak tanulmányozása, mind a szereplők kikérdezése mást mutat. Az importliberalizálást aprólékosan elemző Pásztor [1993] gátszakadásként jellemzi az 1988–1989 során történeteket. A turistaforgalom politikailag rögtönzött felszabadítása – ami az alanyi jogú külkereskedelmi joghoz és a már meghirdetett hároméves liberalizálási programhoz társult – már nem hagyott teret az államigazgatási mérlegelesnek. A lengyel gyakorlatot ismertető Balcerowicz [1993] tudatos döntésről beszélt, amivel az eleve lassan és töredékesen végrehajtott intézményi reformokat kívánták a radikális liberalizálással kiegészíteni. Végül Oroszországban a Gajdar-kormányzat eleve és végig az államigazgatás egészének kicsiny, bár lelkes kisebbségeként „valami visszafordíthatatlant” kívánt tenni. Az IMF-fel folytatott csatlakozási tárgyalások egyik kulcsszereplője, Mozsín [1993] például kimondottan rosszállóan ír a korai rubelkonvertibilitás deklarációjáról, hiszen az a szó nyugati (IMF-alapokmány 8. paragrafusa) értelmében nem valósult meg, ez pedig az orosz kormány szavahihetőségét mérsékelte. Ugyanakkor ma már az sem kérdéses, hogy Gajdarék valóban kopernikuszi fordulatot hoztak a rubelárfolyam felszabadításával és egységesítésével. Ennek 1994. októberi átmeneti összeomlása megbuktathatta a jegybank már-már örök életűnek tűnő elnökét, Gerascsenkót, ami a demonetizált szovjet viszonyok közt elképzelhetetlen lett volna. Vagyis a korlátozott – belső – rubelátválthatóság a külső IMF-kapcsolatok (különösen a friss tőkéhez jutás) szempontjából közömbösnek, belpolitikailag és belgazdaságilag viszont fölöttébb erőteljesnek bizonyult.

Az egyes posztszocialista országok 1989–1994 közötti ötéves időszakát áttekintve, a konvertibilitás és az importgazzdálkodás nagyszámú, *egymástól jelentősen eltérő modelljének párhuzamos működésére figyelhetünk fel*. Ez – hayeki szempontból – nagyon is megnyugtató állapot. Pont a fordítottja azonban annak, amit az IMF alapszabálya, nemzetközi szervezet volta (azaz az egyenlő elbánás követelménye), valamint a nagy bürokráciákat – célszerűségi és munkaszervezési okokból – jellemző standardizálási igény megkövetelne. A megoldások tartós sokszínűsége tehát önmagában is perdöntő cáfolata a külső sugalmazás lehetséges túlsúlyát hangoztató idézett vélekedésnek. Miközben a sugallat vélhetően mindenütt a „washingtoni konszenzus” volt, az eredmény szélsőségesen szóródik – ez pedig a *belső mérlegelés túlsúlyának* bizonyítéka.

A kezdeti szakasz sajátossága végeredményben az volt, hogy mindkét fél – az IMF és a rendszerváltó ország – a saját logikáját és a saját célszerűségeit követte. Bár egymásra kevésbé voltak tekintettel, a fizetési válsághelyzetből adódóan a közös érdekeknek viszonylag nagy közös halmaza adódott. Ezekből – a sokféle zökkenő ellenére is – a rendszerváltó politikában hasznosítható számos ismeret adódott. Diktátumról, kényszerzubbonyról beszélni ugyan lehet, de ezeket a tételeket nem támasztja alá semmi sem.

A második szakasz: alaposabb ismeretség – hasznos, de mellőzött felismerések

Azok, akik a Nemzetközi Valutaalap és a Világbank tevékenységét döntően a folyó ügyekről tárgyaló delegációk alacsony beosztású hivatalnokainak törekvései vagy éppen a napisajtónak szóló kétsoros nyilatkozatok kifinomultsága alapján ítélik meg,

könnyen esnek azon téves benyomás áldozatául, hogy e szervezeteket a folyó fizetési mérleg rövid távú alakulásán kívül az égvilágon semmi sem érdekli. Sőt, e szűkebb kérdésben is a fizetési mérleg monetáris elméletének meglehetősen szűk – és gyakorlati alkalmazása során ellentmondásos hatású értelmezésének – kényszerzubbonyába próbálják az egész bonyolult valóságot belegyömöszölni (*Dembinski–Morriset* [1991]). Ez nem teljesen alaptalan vélelem, hiszen a fizetési mérleg őrzésére, egyensúlytalanságának rövid távú kiigazítására létrehozott IMF munkatársainak természetesen „hivatalból” érdeklődést kell mutatniuk e kérdések iránt. Eközben közömbösségükkel sújtják a „ki hibás”, meg a „milyen elmélet alapján lehetne alternatív gazdaságfejlesztési pályára állni” jellegű kérdéseket.

Ez nem jelenti azt, hogy az IMF-et csak a rövid távú fizetési mérleg mutatói érdeklik. Az utóbbi vád rendkívül igazságtalan a washingtoni szervezetekkel szemben, mert lebecsüli az ottani szellemi műhelyekben készült használható, új felismeréseket is tartalmazó elemzéseket. Ez utóbbiak korántsem szűkülnek le a szakzsargonban *technikai segítségnyújtás* címszó alatt tárgyaltakra. Persze a Valutaalap és a Világbank ösztönzést és segítséget is adott, például új országok költségvetési vám-, adó- és bankrendszerének kiépítéséhez. Másoknál a sokféle torzulással sújtott, öröklött pénzügyi rendszerek kiigazításában adott (gyakorta mellőzött) tanácsot. Ennél fontosabb azonban áttekintésünk szempontjából a *rendszerátalakítás elméleti, stratégiai kérdéseire, továbbá a gazdaságpolitikához történő érdemi hozzájárulásra*.

Ez utóbbit megnehezítette az a tény, hogy térségünkben – a gyengén fejlett országokra jellemző módon – egyfajta, kisebbségi komplexust túlkompenzáló fokozott magabiztosság nyert teret. Az a vélelem erősödött fel, hogy a partvonalon állók illetéktelenül és kártékonyan ártják bele magukat a játékosok belső ügyeibe. Pedig a játékosok maguk sem voltak a bölcsek kövének birtokában.

Ismeretes, hogy a rendszerváltás első időszakában az átmenet sebessége, ezen belül a szubvenciólépítés és a tulajdonváltás mielőbbi végbevitelére túnt perdöntőnek. Ehhez a kiegyensúlyozott, sőt a cseh esetben formailag rendszeres többlettel záró költségvetés igénye társult. A legegyszerűbb, egyenes útnak pedig a Nyugatról készen kapható megoldások átlpántálása túnt.

Ezzel a – főleg cseh, lengyel és orosz közéleti szereplőktől hallható – leegyszerűsített nézetrel a washingtoni szervezeteknek hamar meggyűlt a bajuk. 1991 végén készült elemzésben *Hardy* [1992] például már fölhevítette a figyelmet arra, hogy a nagy számban veszteségesé vált cégek szubvenció iránti igénye föltartóztathatatlan lesz. Különösen akkor, ha – mint Oroszországban – a vállalat a szociálpolitika és a településfejlesztési politika alapegysége is egyben. A tömeges munkanélküliség megjelenésekor a kormány nem tárhatja szét a kezét, különösen a teljes foglalkoztatás évtizedei, továbbá a jelentős területi és foglalkoztatási egyenlőtlenségek jelentkezése esetén nem. Ezért a vállalati *költségvetési korlát megkeményíthetőségének előfeltétele az átfogó, de csak a legérintettebbeket védő, célzott szociális védőháló kiépítése*. Ennek keretében elég hamar fölismerték (*Kopits* [1993a]) azt, hogy az effajta reform legfőbb akadálya a középrétegek sokféle kedvezménye, szerzett joga. Ez egyébként a nyolcvanas évek közepe óta a hazai szociológiai irodalomban már közhelyszámba menő megállapítássá vált. Ez esetben természetesen nem a szegénység vagy esetleg a GDP csökkenése, hanem a széles középrétegekre számító, nagy szavazóbázisú pártoknak az említett átrendeződésétől való természetes irtózása, azaz a *jövedelemelosztási konfliktus politikai vetülete* a valódi kulcskérdés. Ezt igazolja az MDF és az MSZP példája mellett a szavakban rendkívül radikális liberális elveket hangoztató lengyel kormányok gyakorlata, a nyugdíjak és különféle társadalombiztosítási és mezőgazdasági transzferek barokkos burjánzása, ami a kilencvenes évtized közepére valóságos fiskális bombát jelent Lengyelországban (*Kolodko* [1993]). A cseh gazdasági csoda egyik alkotóelemeként pedig a társadalombiztosítás reformja az – EBRD és a kielii Világ-gazdasági Intézet által – első számú reformországgá kinevezett sikerállamban még kérdésként sem merült még fel. Nos, a jövedelemelosztási konfliktus miatt húzódo

államháztartási reform jól ismert az IMF számára Latin-Amerikából, s megoldása a dinamikus modellezés számára is számos új ösztönzést adott. Ebben az összefüggésben ismerték fel a *koalícióképzés* és a hosszú távú *fenntarthatóság* elvi jelentőségét – a mindenkori kormánypolitika hangos reformradikalizmusával szemben. Némely későn jövők nagy ígéretei így már sokkal kevésbé hatnak, mint néhány évvel ezelőtt, sőt.

Az IMF szakértői, viszonylag hamar fölismerték azt, hogy társasággá sem átszervezett⁸ vállalatok ezreinek néhány hét, hónap vagy év alatti privatizálása nem reális, ezért fontos az ideiglenesen vagy tartósan állami kézben maradó vagyron piacokonform működtetése is (*Husain–Sahay* [1992]). Ez a megközelítés pedig a pénzügyi rendszer összefüggésében is több következménnyel járt.

A feladatai miatt a hosszabb táv és az intézményi kérdések iránt fogékonyabb Világbank elemzői például eljutottak ahhoz az állásponthoz – a radikális átalakulási elmélet közkézen forgó vélelmei ellenében –, hogy a *tőkepiac* (értéktőzsde) kiépítése *sem sürgős, sem meghatározó* nem lehet. Ez az intézmény a bankrendszert *kiegészítő* szerepében lehet fontos (*Caprio–Levine* [1994] 11. o.), ami az angolszász finanszírozási modelltől tartósan eltérő elrendezést valószínűsít térségünkben. A privatizáció gyors lebonyolításának sokrétű korlátozottságát megalapozó érvek természetesen kiterjeszthetők a bankszektor *mielőbbi és teljes körű* privatizációját szorgalmazó javaslatokra is. Az utóbbiak megvalósítását az idézett elemzés (21. o.) katasztrófálisnak tartaná, mert az allokációs hatékonyság javulása csak a pénzügyi rendszer súlyos megrázkódtatásain keresztül jelentkezhetne. Ez viszont tartósan rendítené meg a hazai pénzbe és a hazai pénzügyi közvetítésbe vetett bizalmat.

E ponton érdemes megállni. Nem arról van szó, hogy a korábbiakban „szocialista orientációjúnak” minősített Világbank, vagy épp maga az IMF a tulajdonformák *egyenrangúságának* tételét tette volna magáévá, s immár közömbös lenne a tulajdoni kérdések iránt. Ellenkezőleg: épp a washingtoni szervezetek és némely vezető külső szakértőjük által is fölkapott Kína-kultusszal (*McKinnon* [1993]) szemben vált ismét aktuálissá az a kérdés: vajon igazolható-e, hogy a magángazdaság *általában véve* is hatékonyabb az államinál. Vajon tényleg a privatizálástól nő a hatékonyság, avagy ettől független úton-módon is lehet előre jutni? A rendszerváltás előtt készült elemzések (*Hemming–Mansoor* [1988]) egyértelműen és minden országra a magánvállalatok átlagban jobb hatékonyságát mutatták ki. A fenti antitézis jegyében megfogalmazott új kérdésre válaszoló áttekintő és összehasonlító elemzés (*Kikeri–Nellis–Shirley* [1994]) lényegében megerősítette az eredeti tétel változatlan érvényét. A változás abban a – témánk szempontjából kulcsfontosságú – kérdésben van, hogy míg korábban önmagában a tulajdonváltást, most a *kísérő feltételek és intézmények* szerepét állítják rivaldafénybe. Más szóval nem a tulajdonváltást magát, hanem a mindenáron, *mielőbb*, „akár egy forintért is” teljes körű tulajdonváltás tézisét kellett felülvizsgálat tárgyává tenni. A tulajdonváltás eredményességének peremfeltételei közül a versenyviszonyok kialakítását és fenntartását, az áttekinthetőséget, az információáramlás központi megszervezését emelik ki. A privatizálásról kis létszámú – az ágazati tárcák-tól és a kincstártól is független – központi egység dönthet értelmesen, amit decentralizált végrehajtás egészíthet ki.

Nos, a magángazdaság működőképessége, reálteljesítménye szempontjából is – régóta ismeretes – a *pénzügyi közvetítő rendszer állapota és teljesítőképesége a perdöntő*. A nemzetközi pénzügyi szervek nagy súllyal hívják föl a figyelmet arra (*Caprio–Levine* [1994] 12. o.), milyen súlyos veszélyek forrása az, ha a kiemelt nagyvállalatokat – a költségvetés szépészeti megfontolásait követve – nem közvetlenül, hanem a

⁸ Lengyelországban 1995-ben is még több mint öt és félezer céget kell társasággá alakítani (*Mróz* [1994]).

bankszférán keresztül részesítik támogatásban. Ekkor a tartalmilag *fiskális terhet a monetáris szférába tolják át*. Ez a mozzanat különösen a cseh bankreformban vált hangsúlyossá (*Hrncir* [1994]), de az orosz, a román és a lengyel esetben is megfigyelhető. Ez a jelenség a „célzott hitelekkel alátámasztott, tudatos iparpolitika”, a területfejlesztési vagy épp az agrárpolitika álcájában is megjelenhet. Ez egyebek mellett azért *veszélyes*, mert:

a) előzetesen sosem válhat világhosszá, hogy makroszinten és konszolidáltan mekkora ráfordítást igényel a vergődő vállalatok támogatása;

b) ezt kik, milyen eljárási rend alapján, minek érdekében, milyen várható eredmény reményében és milyen biztosítékok ellenében kapják;

c) mit szólnak mindehhez az adófizetők és – képviselőikben – a törvényhozás;

d) tartósan deformálódik a monetáris szféra, méghozzá a tervgazdaságból örökölt rossz portfólióikon (bukott hiteleken) felül is. A nagy állami bankok régi – beváltan rossz – ügyfeleiket hitelezik, a kis új magánbankok pedig kalandorságra kényszerülnek: a vállalkozói (venture) hitelezés és a klasszikus banktevékenység ugyanis igencsak messze kerülnek egymástól (még fejlett piacgazdaságokban is);

e) a monetáris politika hatása az intézményi összefonódásokon kicsorbul;

f) a bankrendszer veszteségei rendszerszerűvé válnak, s ez állandósítja a két-számjegyű kamatrést. Ez egyidejűleg sújtja a megtakarítást és a beruházást; amitől

g) a pénzügyi közvetítő rendszer önmaga ellentétébe csap át (disintermediation). Megjelenik a közvetlen (magán-, külföldi, vállalati papírokon keresztül) hitelfelvétel, ez azonban csak kiskapu;

h) a tartós gazdasági növekedés mellett így a normális vállalati gazdálkodás föltételei is csak nyögve nyelősen alakulnak ki.

Valószínűleg nem teljesen véletlen, hogy a magyar gazdasággal kapcsolatban is az IMF képviselője, *Kopits* [1994] mutatott rá először az általa kvázifiskális ékeként leírt torzulások súlyosságára és *tartós növekedésgátló szerepére*. E tekintetben különösen fontos a növekedés és a fiskális reform kölcsönkapcsolatáról kifejtett álláspontja. A hagyományos (keynesianus) felfogás a növekedést tekintni kitörési pontnak, mondván: nagyobb tortát könnyebb úgy szeletelni, hogy senki se kapjon lényegesen kisebb adagot, mint korábban. Ebben a megközelítésben a visszaesés közepette a nagy elosztórendszerek reformjába kezdeni eleve önpusztító jellegű, mert csak a válságot mélyítené tovább. A főnti gondolatmenetből *Kopits* [1994] megfogalmazása szerint épp az ellenkezője következik: a kvázifiskális ékek kiiktatása, a nagy rendszerek ezt viszont megalapozó átszabása nélkül⁹ *hosszú távon sem lehet egészséges fejlődésre számítani* (491. o.). Az említett rendszer elmeszesedett érrendszerhez hasonlóan akadályozza meg az egészséges, életerős elemek keringésének gyorsulását s ezáltal a szerkezetváltáson alapuló tartós fejlődést is. Épp ebben áll az érdemi különbség a rendszerváltó országok és a – fél évszázada még a keynesi válságellenes politikával kezelt – nyugat-európai piacgazdaságok közt.

A bankrendszer középpontba állítása miatt a washingtoni szervezetek foglalkoztak elsőként elméleti szinten is azzal a kérdéssel, ami a közép-európai országok számára csak a gyakorlati intézkedéseik során vetődött fel: *a bank- és adókonszolidáció, a dereguláció, a privatizálás és az állami szabályozás kölcsönviszonyával*. Ez a téma természetesen önálló tanulmányokat igényelne, a jelen áttekintés szempontjától azon-

⁹ Ez – a jogosultságok szűkítésével és új intézményi finanszírozási megoldásokkal – rövid és középtávon nem jelent nettó kiadásmérséklést, *hosszabb távon* azonban gátat vet az előregedésből, a gyakori „kettős könyvelésből” és a gyógyítási tételek drágulásából fakadó költségrobbanásnak. Vö. *Hetényi* [1994] is.

ban csak a szűken szakmai kérdéseken (Köbli [1994], Király [1994]) túlmutató, a gazdasági rendszer és a gazdaságpolitika egészére vonatkozó felismerések némi-lyikére érdemes kitérni.

Miközben a közép-európai élenjáró országokban egyre általánosabbá vált a bankrendszer gyors privatizációjának követelése, az IMF elemzői (Hardy-Lakiri [1992]) rámutattak az együtemű szabadjára engedés súlyos ellentmondásaira. Matematikai-formális elemzéssel bemutatták: az egyes bankok teljesen jogos törekvése tárcájuk javítására és nyereségük növelésére a rendszer egészét összeropantó válsághelyzetbe torkollhat. E gondolatmenet alapja természetesen nem pusztán az ökonometria kellő ismerete, hanem a hetvenes évtized vége chilei tapasztalatainak általánosítása volt (ahol egy rosszul sikerült pénzügyi liberalizálás a bankszektor újraállamosításához vezetett).

A washingtoni elemzők – az elméleti irodalom és a hazai rossz tapasztalatok ellenében – a bank- és az adókonszolidáció párhuzamos lebonyolítása mellett érvelnek (Dhar-Selowski [1994]). Megítélésük szerint az egymásba gabalyodott cégek és bankok rendbetétele reménytelen vállalkozás, ha a kúra csak az egyikükre vonatkozik. A feljavított bankokat haldokló vállalati ügyfeleik rántánák magukkal. Ugyanakkor a prosperáló vállalatok az újratermelési folyamat második ciklusában már fönnakadnának a csődbe jutott – disintermediating – bankokon. Megítélésem szerint azonban egyidejű bank- és adókonszolidációt csak papíron lehet sikeresen véghezvinni. Ez a megközelítés alábecsüli a vállalatok, a hitelügyletek és a bankok *nagy számából* és a – hitelezési helyzetek elkerülhetetlenül nagyfokú *egyedisége* mellett – elkerülhetetlenül növekvő *morális kockázatából* adódó ellentmondások jelentőségét is. 1992–1994-ben a magyar kereskedelmi bankok egyetlen jelentős (volumenhordozó) nyereségszerző tevékenysége már csak a bankkonszolidáció volt. Az adókonszolidációknál se igen látható: mi óvna meg az adófizetőket az ismételt (kényszerű) jótékonykodástól. Aligha meglepő, hogy három teljes év alatt a Világbank nem talált módot e hazai műveletek egyikének támogatására sem, s a nagybankok kilábalási programjait kivétel nélkül megalapozatlannak és elégtelennek találta (Derwis [1994]).

E kérdéskör érdekes elágazásaként említendő meg, hogy a Világbank jelentős szellemi erővel és szervezési segítséggel kezdeményezte és támogatta a *lengyel bank- és adókonszolidációs programot*, ami nagyjából és egészében a magyarországi eljárások fordítottjaként írható le (részletes leíró elemzését lásd Bonin [1993]). A lengyel út lényege a decentralizáció, ami a bankok és a vállalatok közti *közvetlen megegyezésekre* és így a *központi* rendteremtő (és adófecsérlő) beavatkozás minimalizálására irányul. A lengyel megoldás kétségtelen előnye az események egyediségének kellő figyelembevételére és a költségvetés kímélése. Ráadásul – a központosított eljárásokban elkerülhetetlen felelősségmegosztás miatti – erkölcsi kockázatot is kiszűrik. Ugyanakkor e módszer bírálói joggal mutatnak rá arra, hogy ha gyenge bankok és gyenge cégek egyezkednek egymással, akkor alkujuk aligha gyógyítja egyidejűleg mindkettőt, miközben a fennálló bajforrások egyikét: az összefonódást bizonyára még erősíti is (Dhar-Selowski [1994]). Ha pedig – mint a mai Lengyelországban – a költségvetési és a pénzügyi politika is meglehetősen laza, a csődtörvény pedig nem működik, akkor joggal lehet számítani a néhai jugoszláv gazdaságot jellemző *periodikus pénzügyi válsághelyzetek kialakulására*, az ott kialakult okokkal (Soós [1986]) megegyező módon, hasonló mechanizmussal. A lényeg itt a gyenge vállalatok és bankok kölcsönös egymást mentése, amit a közhalom a gazdaság féktelen pénzellátásával, esetenként adósságleírásokkal fed el. Az infláció pedig a megtakarítók és a transzferekből élők, azaz a legvédtelenebb társadalmi rétegek számlájára „rendezi” a gazdálkodás feszültségeit és a rendszer konstrukciós hibájából fakadó működési veszteségeket. A hazai csőd szabályozás 1993. júniusi fellazítása, továbbá a válságmegoldás címén már megindult egyedi vállalatmentési akciók rendszerré válása ese-

tén persze ezt a végeredményt a hazai, centralizált megoldások továbbvitele¹⁰ mellett is el lehet érni.

Nem érdektelen végül a költségvetés-államháztartás és a növekedés-fejlődés ügyében kialakult washingtoni álláspont változása sem. Kezdetben – a washingtoni konszenzus szellemében – kiegyensúlyozott vagy csak minimálisan deficités költségvetést vártak el a rendszerváltóktól. Ez annál is indokoltabb volt, hiszen a szocialista rendszertől örökölt állampénzügyi rendszerben a kincstár adóssága után csak csekély, önkényesen megállapított kamatot fizettek (ha fizettek egyáltalán). Sőt az is pusztán „döntés kérdése” volt, hogy egyáltalán kimutatják-e a hiányt a központi költségvetésben, vagy azt valamely, a törvényhozás elé se kerülő alapon szerepeltetik, esetleg a jegybanki mérlegben vagy éppenséggel vállalatközi tartozásként. Időbe telt, amíg e kérdés jelentőségét Washingtonban felismerték. A washingtoni intézmények nyomása ellenére meglehetősen kezdetleges állapotban van a rendszerátalakító országokban az államháztartás nemzetközi szokások szerint konszolidált statisztikai kimutatásainak (GFS) elkészítése. Az IMF egyik vezető szakértője, *Vito Tanzi* [1992] elsőként mutatott rá arra, hogy mind a monetáris és fiskális folyamatok normális számbavétele, majd ezt követő szétválasztásuk, mind pedig a megroppant nagybankok kimentése összességében rendkívül költséges folyamat lesz. Ezért nem indokolt kiegyensúlyozott költségvetést várni a rendszerváltóktól, sőt az egyensúly nem is lehetséges.¹¹

E fölismerést az elvi szinten általánosította *Michael Bruno* [1992] korszakos elemzése, amellyel a bevételi és a kiadási szerkezet elkerülhetetlen arányváltozásaiból és időbeli eltolódásaiból a *rendszerátalakító országok államháztartásának szükségszerű és strukturális kiegyensúlyozatlanságának* tételét vezette le. Brunónál ebből természetesen egyáltalán nem az következett, mint a közép-európai kormányoknál: a helyzetbe történő belenyugvás, ami az államháztartási reform végéig nélküli halogatásában nyilvánul meg. Az ő szemléletében a reformkorszak véges, belátható (két-hároméves) átmeneti (és nem történelmi távlatban átmeneti) időszakára fogadható el – a rendszer átszabásával és a visszaeséssel összefüggő – államháztartási hiány. Normatív követelményként ezért továbbra is középpontban marad a belső államadósság kezelhető szinten tartása, egyebek mellett intézményi reformmal és az elsődleges – a kamatfizetések nélküli – költségvetés jelentős többletével.¹²

Ez a gondolat fejlődik tovább *Tanzi* [1993] írásában, ahol nagy súllyal szól arról: az IMF bakot lőtt, amikor Oroszországban és Csehországban a központi költségvetés mutatójára összpontosított, miközben más kérdéseket mellőztek. A tervgazdasági kontextus mellőzése, a külön alapok fölötti szemhunyas, továbbá a monetáris és fiskális szféra tartós keveredése mellett a központi költségvetési hiány csökkentése még súlyosbíthatja is a rendszerváltás gondjait. Ez önálló okává válik a monetáris szféra torzulásának Kis-Jugoszlávia és Lengyelország esetében, mi több, még ki is kényszerítheti a vállalati szociális háló továbbélését. A kamatláb mesterséges lenyomása tovább torzítja a forrásallokációt. A külön alapok és az önkormányzatok figyelmen kívül hagyása melletti deficitmérséklés Oroszországban torz következmé-

¹⁰ Mint ismeretes, az ágazati tárcák mellett a Bankszövetség is a konszolidáció gyors lezárása ellenében lobbyzik (*Magyar Hírlap*, 1994. október 31.). Ez nem is meglepő, hisz a minősített hitelek állománya 1992-ről 1993 végére – egyetlen év alatt – 173 milliárd forintról 411,8 milliárdra nőtt a konszolidációk közepette. A Bankfelügyelet adatait idézi a *Bank és Tőzsde* 1994/42. száma.

¹¹ Természetesen egészen más kérdés az, ha a transzferkifizetéseken keresztül – fogyasztástámogató, jövedelemptoló és struktúraőrző célokból – folyik tovább a hagyományos túlköltekezés, amit érthető módon a rendszerváltóktól sem fogadnak el inkább, mint mondjuk Olaszországtól.

¹² Az e tételt megalapozó összefüggéseket sokoldalúan igazolta budapesti előadásában *Stanley Fischer* [1994].

nyekkel járt: miközben a külön alapoknak be kellene (rég be kellett volna) épülniök a költségvetésbe, egyre több fiskális tétel a központi büdzsén kívül jelenik meg.

A deficitbújtatás lehetősége az államháztartási reform halasztásának eszközévé vált – egyebek mellett Magyarországon is. *Tanzi* [1993] ezért világosan a *strukturális reform elsődlegességét hirdeti meg a deficitmutató rövid távú mérséklésével szemben*. Csak a nagyobb reformok mellett fogadható el annak – szükségzerű – áráképpen az átmenetileg nagyobb deficit, például azért, mert most már korrekt módon veszik számba a korábban összevissza könyvelt, ráadásul önkényesen értékelt, vagy éppen bújtatott tételeket.

Az elmondottakból meglehetősen egyértelműséggel rajzolódik ki: a közép- és kelet-európai országokban a pénzügyi bürokrácia *saját ötlettelenségét* és tehetetlenségét *fedezi az IMF – merev folyó deficitcsökkentési – elvárásaira történő állandó hivatkozásával*. A pénzügyminisztérium apparátusa számára természetesen mindig a fűnyírógép-rendszerű kiadásmérséklés a legkönnyebb, a nagy tételekre érvényes kivételeket meg úgyis a nagypolitikai különalku eredményezi. Ez a tehetetlenség jórészt az újraelosztó, ellenőrző, kivételező funkcióhoz tapadó hatalom megőrzését, a reformszocialista időszakban begyakorlott indirekt hatalomgyakorlási módszerekhez való – érthető – ragaszkodást jeleníti meg. Az is kétségtelen, hogy a káposztát a kecskére bízták akkor, amikor a fiskális hatóság költségvetésért felelős embereit vagy – más esetekben – az ágazati tárcák képviselőit bízták meg a harakiri elvégzésével.

Az előadottakból azonban jól látható, hogy a washingtoni intézményeknek *sokféle és releváns mondanivalójuk van a rendszerátalakítás érdemi kérdései* tekintetében is. Nem állítható, hogy magatartásuk dogmatikus, gondolkodásmódjuk pedig sematikus lenne. Az autentikus források szemlézése egyértelműen jelentős tanulási folyamat eredményeire utal. Ezek sok tekintetben egybevágóak a közép-európai országok közgazdaságtanának „tőgyökös”, szerves fejlődéssel kiküzdött következtéseivel. A nemzeti sajátosságok semmibevétele éppúgy nem jellemző, mint ahogy az önféjűség sem. A Világbank éves fejlettség-gazdaságtani konferenciáján (angol rövidítése szerint az ABCDE-n) 1993-ban és 1994-ben épp a két fő előadás hangsúlyozta *az egyediség – mainstream economicsban megvetett – kulcsszerepét*. Előbb *I. G. Patel* [1993] a *privatizálás*, majd *M. Bruno* [1994] az *intézmények működése* tekintetében hangsúlyozta épp ezt. Vagyis az IMF és a Világbank sok hasznos és fontos lépést tett az általános közgazdaságmélet kelet- és közép-európai viszonyokra történő alkalmazása érdekében. A Valutaalap tanácsait elvi alapon elutasítók, a Magyar Narancs által találón Alapítvány Atyáknak nevezettek világszerte a szellemi élet *melléksodrá*t jelentő – radikális jobboldali és posztkeynesiánus baloldali – körökből kerülnek ki. Ehhez a reformjavaslatok által kedvezőtlenül érintett részérdekek képviselői csatlakoznak. Célszerű tehát ellenvetéseiket meghallgatni, és megfelelő helyiértékükön kezelni.

Az országtapasztalatokról – abszolút túlsúlyban a belpolitika

Reménytelen és értelmetlen vállalkozás lenne, ha az IMF egyes rendszerváltoztató országokban játszott szerepét a nagymonográfia műfaja helyett egy áttekintő tanulmány egyetlen alfejezetébe próbálnánk meg beleygőmoszolni.

A jórészt még megírásra váró egyes részletes történetekből csupán néhány, az összkép szempontjából lényeges mozzanat érdemes a kiemelésre. Segítségünkre szolgál, ha visszapillantólag, nem pedig az egyes színjátékok kifejtését végig követve fogalmazunk meg néhány észrevételt.

Az IMF aktív és legalábbis szellemében egységes tanácsadása mellett a posztszovjet térségben egymástól mind minőségében, mind megoldásaiban élesen eltérő gazdaság- és pénzpolitikák tartósultak. Ez még a sikeres valutastabilizációt végrehajtó észt és lett kormányokra is igaz. Míg az észték a pénzérték meg-

örzésének meglehetősen merev formáját jelentő *currency board* megoldását választották,¹³ ami az önálló monetáris irányításról történő lemondással egyenértékű, a lettek a különféle, egymással párhuzamos valuták versengéséből, természetes kiválasztódással kiemelkedő erős valuta hayeki gondolatát valószínűsítették meg sikerrel (*Sutela* [1994]). Litvánia 1992–1993-ban az oroszhoz hasonló stabilizációs félsikereket ért el, majd 1994 márciusában ott is a *currency boardra* tértek át – a baloldali kormány alatt.

Ezen eredmények ellenpontjaként a termelési tényezők bősége, a tetszés szerint sorolható kedvező reálgazdasági faktorok összessége sem védhette meg a rubelhelyettesítőként kibocsátott ukrán karbovanyect a teljes összeomlástól. Két és fél év alatt a karbovanyec a rubel értékének egyharmincötödére értékelődött le. Az IMF időről időre felemelte szavát a gazdasági egyensúly megteremtése érdekében, aminek hatására az ukrán gazdaságpolitikában sajátos – néhány hónap alatt lezajló – stop-go ciklusok alakultak ki (*Kaufmann* [1994]). A *rögtönzések* trendje azonban nem közeledett, hanem egyértelműen még tovább *távolodott* az IMF által kívánatosnak tartott gazdasági modelljellemzőktől. Az 1994 novemberében aláírt készenléti megállapodás természetesen a stabilizációs politika szokásos követelményeit tartalmazza. A megvalósítás azonban az ingatag belpolitikai erőviszonyok függvénye marad.

Ezzel el is jutottunk a kulcskérdéshez. Az említett példák is jól szemléltetik: még a szovjet örökség katonásan közös jellemvonásai sem fedhetik el az egyes országok – történelmi és gazdaságpolitikai sajátosságaiból adódó – belső tényezőinek meghatározó szerepét. Sokféle érv lehetséges emellett, de a legfontosabb talán mégis a – főleg Jeffrey Sachs által szorgalmazott – nagyszabású *tőkeinjekciók elmaradása* volt. Ha pedig egy ország vezetése nem tud effajta kézzel fogható jutalmakat fölmutatni, kizárólag saját – hosszabb távú – érdekeinek belátása és szakmai felkészültsége hajthatja a szélel szemben vitorlázó kormányzatokat. A túlelosztásban ugyanis mindig számos, *konkrét*, nagyhangú és befolyású *csoport* érdekelt, míg az árszabályozás, a fenntartható fejlődés, illetve a gazdaság dinamikus egyensúlyi állapota *elvont*, eleve csak hosszú távon és a *közérdek* szempontjából értelmezhető vívmányok. Ráadásul a termést rendszerint nem is azok aratják le, akik vetettek. A politikusok húzódozása tehát kézenfekvő.

Többféle magyarázata is lehetséges annak, hogy a rendszerátalakító országok miért nem kapták meg az oly nagyon remélt tőkeinjekciót. Ezek közül a legfontosabb az, hogy a hetvenes évtized vége óta végbement pénzügyi globalizáció és liberalizáció a magántőke-áramlások sokszoros túlsúlyát eredményezte a kormányközi hitelekkel szemben. Ez a tőkeforgalom állami megkötésére és ellenőrzésére hivatott Bretton Woods-i szervezeteken átsapó pénzáramlásokat eredményezett. Aligha meglepő, ha az IMF vezető szakértői ma már a nemzetközi szervezet előtt álló legfőbb kihívásként értékelik az ehhez való alkalmazkodást, s a nemzetközi magántőkemozgások szervezett megfigyelését és irányítását is (*Guitián* [1994]). Ebből következően a rendszerváltozás időszakában jellemzően hiányoztak – 1947-hez képest *megszűntek* – a nagyszabású *kormányközi hiteláramoltatás* (még inkább a segélyprogramok) *intézményes feltételei*. Még ha meg is lett volna az erre irányuló politikai akarat, akkor is technikailag kétséges, hogy – például a G7 ismételt sürgetését megszívulva – az IMF képes lehetett volna-e a javaslatokban évek óta állandó elemként szereplő 50-60 milliárd dollárnyi „célhitelet” összeszedni Oroszország számára (miközben az ország nettó adósságállományát általában 84-85 milliárd dollárra teszik).¹⁴ Ez az – EGB által is fölkapott – ötlet tehát valószínűleg eleve nem (lett volna) megvalósítható.

¹³ E megoldás leírását és a bevezetése mellett fölhozható érveket magyarul *Hanke-Schuler* [1992] cikkében lehet megtalálni.

¹⁴ Megjelentek e közkézen forgó adatnál jóval borúlátóbb komoly nemzetközi becslések, melyek 104 milliárdra teszik az orosz és 120–124 milliárdra a posztsovjet adósságállományt. Lásd *Neue Zürcher Zeitung*, 1994. november 23.

A valóságban persze a politikai akarat főntebb tételezett meglétével sem lehetett számolni. Mint *Szamuely* [1994] helyesen megjegyzi, a Marshall-tervtől kezdve minden jelentősebb nyugati támogatás háttérében a (szovjetektől való) katonai fenyegetettség érzése munkált. A rendszerváltás *per definitionem* kiiktatta ezt a tényezőt, legalábbis a napi politika érzékenységi küszöbén átjutó jelzések közül. Másfelől az Öböl-háború felhívta a figyelmet a bipoláris világrendből örökölt megközelítések elavulására: arra, hogy a fő fenyegetést immár a harmadik világ ellenőrizhetetlen erői jelentik a nyugati demokráciák számára. Végül az etiópiai, a szomáliai, a ruandai éhínségek ismételtén arra emlékeztették a nemzetközi szervezeteket: a legszegényebb, nem pedig az önellátásra nagyon is képes, közepesen fejlett országok támogatása vált elengedhetetlenné. Mindhárom tényező gyakorlatilag már önmagában is kizárta volna azt, hogy a rendszerváltók nagyobb kedvezményes hitel- és segélycsomaghoz jussanak. Mi több, még azt is, hogy a washingtoni ikrek e – fejlesztésstratégiainak nevezett – megközelítést érdemben akár csak fontolóra is vehessék. Ebből természetesen az is következik, hogy mindazon rendszerváltó országokban, ahol a kormányzat külső kormányforrásokból kívánja a belső modernizációt megvalósítani, a nemzetközi pénzügyi szervezetekkel a hatvanas évek fejlődő világából ismert konfliktusok megismétlődésére lehet és kell is számítani.

A belpolitikai megfontolások túlsúlya stratégiai és taktikai/technikai kérdésekben egyaránt tetten érhető. Lengyelországban a kormányzatok – *Sachs* [1990] nyomán – a fizetésképtelenségből erényt kívántak kovácsolni, s az adósságmérséklésre játszottak, amit alig öt év elteltével el is értek. Lengyelország ugyanis nem Bolívia, nem is Mexikó: sem mérete, sem fejlettségi szintje, sőt az Egyesült Államok közvetlen érdekeltsege se indokolta a – minden hitelezőt joggal rémisztő – precedens megteremtését. Vélhető tehát, hogy a – legtöbb elemző szerint már a nyolcvanas évek során leírt – rossz lengyel hitelek elengedésével, az ekörüli huzavonával töltött 1989–1994 közötti fél évtized alatt Lengyelország *nem jutott friss tőkéhez*. Ráadásul ez a stratégia bizonyára nem illeszkedett a Varsóban csak IMF-fiúknak becézett liberálisok és a Valutaalap – egyesek szerint idillikus – viszonyába.

Csehország ezzel szemben – más helyzetben – sose támogatta a nemfizetés stratégiáját, ellenezte a valutastabilizációs alap ötletét, amit – *Sachs* aktív sugalmazására – épp a lengyel és az orosz reformerek szorgalmaztak. A tények ezt a konzervatív megközelítést igazolták. Hiszen ha a stabilizáció sikeres – mind Lengyelországban –, vagy eleve föl sem merül – mint Csehországban, ahol nem volt mit stabilizálni –, ott az effajta alap fölösleges, mert nem használják. Más esetekben viszont – mint Oroszország vagy újabban Ukrajna – a fiskális és monetáris politikai mértéktartás hiányát a stabilizációs alap csak rövid, átmeneti időre tudta volna ellensúlyozni. Emé „lélegzetvételyi idő” biztosítása inkább káros, mint hasznos (lett volna) (*van Brabant* [1993]), mert a szükségessé vált – de nem vállalt – fizetési mérleget kiigazító lépések további halogatásához nyújthatott volna segédkezet. A cseh kormány a maga részéről rendre kikérte magának a külföldi tanácsokat, kioktatta piacgazdaságból a Világbankot, és idő előtt visszafizette az IMF-nek az ágazati alkalmazkodási hiteleket 1993–1994-ben.

Ahol viszont a kormányzat nagyon rá volt szorulva az IMF jóindulatára, mint Romániában, az államrezon különös útítársakat hozott össze. A piaci reformot támogató ellenzék a rendszerváltást gátlóként ellenezte az 1994. évi kétszenléti megállapodás sarokszámait. Eközben a populisták kormánykoalíciója egyöntetűen megszavazta a jelentős megszorításokat tartalmazó csomagtervet (*Ionescu* [1994]), mi több 1994 folyamán jórészt át is ültette a gyakorlatba. Az ellenkező esetre lehet példa Magyarország, ahol 1992 júliusa óta – az 1993. szeptemberi jegybanki kamatemelést nem számítva – a Valutaalap és a Világbank egyetlen ajánlását sem fogadták meg: lett légyen szó bár a makrogazdasági sa-

rokszámokról, a nyugdíj vagy a felsőoktatás rendszeréről, vagy éppen a bank- és adószkonszolidáció módszereiről. Az 1994 végén 7 milliárd dollárra becsült devizakészlet birtokában az ország mindenkor vezetője autonóm döntéseket hozhatott mindeme kérdésekben – s ezt nem is mulasztotta el kihasználni.

A nemzetközi pénzügyi szervezetek és a rendszerváltók kapcsolatában érdekes mozzanat az, hogy a jellegéből adódóan makroökonómiai irányultságú IMF rendre azokat a *makrogazdasági programokat* hagyja jóvá évről évre és minden országban, amelyek – az utólagos tényadatok birtokában – szinte még köszönő viszonyban sem állnak a *reálfolyamatokkal*.¹⁵ Sőt mit több, a pénzügyi makromutatók tekintetében is mindkét irányban rendszeres eltérések találhatók. Ismeretesek olyan esetek – például Magyarországon 1991-ben és 1993-ban –, amikor a fizetési mérleg IMF által jóváhagyott tervszámának még az előjele sem egyezik meg a ténnyel. Ez arra utal, hogy tévúton jár a szerződési kényszer meg a naptár szorításában működő tárgyaló küldöttség – és nyomában a tömegtájékoztatás is –, amikor az IMF-kapcsolatok középpontjába épp e számzerűségek alakulását állítja. A mindenkori kötelező *tervmutatók mértékénél* és teljesítésénél ugyanis nemcsak érdekesebb, de összehasonlíthatatlanul *fontosabb* is a rendszerváltással kapcsolatos, ha úgy tetszik, *minőségi jellegű IMF-észrevételek hasznosulása*, vagy éppen mellőzése. A lengyel hároméves szerkezetigazítási program néhány hónapon belül – már 1991 áprilisában – összeomlott.¹⁶ A mindenkor lengyel pénzügyminiszterek tanácsadója, *Gomulka* [1995], a hároméves megállapodás egyik kidolgozója mégis úgy értékeli, hogy az betöltötte feladatát. Ez ugyanis az adósságsökkentés volt a korabeli lengyel kormányok számára. Utóbbinak viszont a hitelezők előfeltételül szabták az IMF-fel való megállapodást. Így természetesen mindenki hoppon maradt, de legalábbis az aktákat le lehetett zárni. A skála másik végén álló makroökonómiai éltanuló és – szavakban – monetarista cseh kormány ezzel szemben szinte egyetlen kérdésben sem fogadta meg az IMF tanácsait, sőt a Világbank és az Európa Bank infrastruktúrafejlesztési hiteleinek igénybevételétől is tudatosan tartózkodott (*Drábek* [1995]).

A Moszkvában immár közhelyszámba menő, unalomig ismételt vélekedések dacára sem mutatható ki jelentősebb összhang, különösen pedig az IMF és a Világbank tanácsainak túlzott, netán szolgálai figyelembevétele az *orosz reformkormányok* politikájában sem. Ez nemcsak önmagában véve érdekes, hanem a rendszerváltó politika fontos tartalmi elemei tekintetében is. A Világbank például az Oroszország iránt egyértelműen pozitívan elfogult 1992. őszi elemzésében (*IBRD* [1992] 70. o.) már kiemelte: *rendeleti úton* nem lehet piacgazdaságot „teremteni”. Pedig ekkor még nem lötték szét a Legfelső Tanács épületét, nem cikelyezték be az e hatalmi technikát állandósító, 1993. decemberi orosz alkotmányt. Ugyanez az elemzés (XVII–XVIII. o.) hívta föl a figyelmet arra, hogy Oroszországban a monetáris politika nem lehet a stabilizáció fő eszköze, már csak a kereskedelmi bankok és a vállalatok közti kölcsönös tulajdoni összefonódás miatt sem. A Világbank ugyanitt (XXXIII. o.) nem a *tulajdonváltást* állította volna a reformpolitika tengelyébe, mint a tömegprivatizálást¹⁷ épp ekkor gőzerővel útjára indító Anatolij Csubajsz, hanem a *bankreformot*. Utóbbi híján – emelik ki – állandósul a források téves, nem hatékony allokációja, így pedig a gazdaság szükségképp vergődni fog. Bárki lesz is a tulajdonos és bármi történjék a reálszférában: nem lesz a megújulásnak finanszírozása. A vaskos kötet ötödik

¹⁵ Ezt a mozzanatot különösen *Lányi Kamilla* [1994/95] nagyívű elemzése hangsúlyozza.

¹⁶ Ehhez képest a Kupa Mihály által 1991-ben aláírt hároméves magyar program másfél éves életpályája kimondottan hosszúnak mondható. Érdemes megjegyezni, hogy az IMF sehol sem aratott nagy sikert effajta egyezményeivel, ami – a szervezet lényegéről kifejtettek alapján – kevésbé meglepő.

¹⁷ A folyamat és a koncepció kritikai elemzését lásd *Malle* [1994] és *Bornstein* [1995].

fejzete külön is kiemeli: jogállamiság nélkül nincs semmiféle piacgazdaság. Nos, az elmúlt évek fejleményei szerint az orosz kormányok ezt a javaslatot sem lihegték túl.

Nem kevésbé érdekes az sem, hogy az ideológiájában – saját gyakorlatát meghazudtolóan – szabadpiacos orosz kormányerők ellenében épp az IMF elemzői szóltak nagy súllyal arról, hogy a *szociális védőháló* kifizetése híján nem reális a vállalatok költségvetési korlátjának a megkeményítésére törekedni. A korábbi részekben már idézett forrásokon és szempontokon túl *Chu-Gupta* [1993] különös súllyal emeli ki azt, hogy a vállalatok és a makrorendszer korszerűsítése *csak sokéves távlatban* hoz eredményt, ráadásul egyenlőtlen megoszlásban. Így a *költségvetés által fenntartott*, a rászorultsági elvet követő védőháló kimunkálása orosz viszonyok közt elengedhetetlen, sőt máris elkésett lépés. Talán hosszabb orosz idézetek nélkül is belátható, hogy ez a tétel mindkét elemében a korabeli orosz kormányzati törekvések ellentettjét fogalmazza meg következményként.

Nem volt nagyobb az összhang *árfolyam-politikai* kérdésekben sem. A washingtoni szervezetek sosem támogatták a valutakonvertibilitás hangoztatása mellett is fenntartott többes – *Sutela* [1993] áttekintése szerint legalább tízféle átváltási kulccsal élő – árfolyamrendszert. Nem fogadták el az orosz *antiinflációs* politika két – muzeális értékű – fegyverét sem: a központosított importtámogatást és az olcsó hitelek politikáját. Mindkét esetben a nyílt szubvenciók alkalmazását szorgalmazták – sikertelenül.

Az IMF érdeklődésének nem éppen periférikus elemét jelentő *adópolitika* területén sem volt nagyobb az egyetértés, mégpedig sem a mértékek, sem a rendszermegoldások tekintetében. Mint *Kopits* ([1993b] különösen a 266–267. o.) bemutatja: az IMF kimondottan rossz ötletnek tartotta az általános forgalmi adó bevezetését, mert annak működtetésére az orosz pénzügyi apparátus nem volt felkészülve. A be nem szedett/szedhető adók aláássák a költségvetés helyzetét és az adómorált is. Ugyanilyen szempontból aggályosnak tartották a magas – 28 százalékos és elvileg egységes – áfa-kulcsok alkalmazását is. Az IMF filozófiája – és a főntebb meg is fogalmazott javaslata – szerint az alacsony adómértékek a beszédhetőséget erősítő legfőbb készletet jelenthetik. Az indokolatlanul – ugrásszerűen – bevezetett egykulcsos áfa a kivételek és mentességek elburjánzásához vezetett, ami viszont a rendszer hitelét és hatékonyságát egyaránt lerontotta.

Mindent egybevéve – az árfölszabadítást, valamint azt az 1992 óta minden évben megígért (de soha be nem tartott) szándékot nem számítva, ami szerint a jegybank többé nem fedezi a kincstár hiányát –, nehéz lenne olyan gazdaságpolitikai témát találni, amiben a nemzetközi pénzügyi szervezetek és az orosz kormány reformszárnya¹⁸ egyetértett volna. Oly központi kérdésekben, mint az *árfolyam-politika* vagy az *adósságkezelés* még átmenetileg se jött létre egységfrontjuk. Az előbbi esetben a többes árfolyam, majd az árfolyamrögzítés az IMF által elvetett, illetve megvalósíthatatlannak minősített törekvésként, autonóm orosz politikaként jutott érvényre. 1992-ben főleg az orosz reformerek törekedtek a FÁK „leadására”, és az IMF érvelt a könnyebb átmenetet biztosító pénzügytechnikák mellett. 1993 őszétől Oroszország már az Eurázsiai Szövetségben játszó tartós főszerepére készült, s így elfogadta a rubelzónát mint a befolyási övezet egyik intézményét és árát. Ekkorra viszont az IMF elemzői már a belföldi okok miatt eltérő ütemű inflációk és az autonóm árfolyam-politikákkal élő nemzeti valuták elkerülhetlenségéről értekeztek (*Spencer-Cheasty* [1993]) – mint látható, helyesen. A forma szerint többször is életbe léptetett rubelzóna még a leginkább újraegyesülés-párti Fehéroroszország tekintetében sem kelt új életre.

¹⁸ A hagyományos érdekek IMF-ellenessége (és viszont) sem újnak, sem orosz sajátságának nem tekinthető, hisz minden reform az öröklött struktúrák megtörését célozza.

A nemzeti pénznemek továbbra is autonóm árfolyammal és a számos hivatali megkötésre épülő kereskedelmi rendszerrel kiegészülve működnek. Nem támogat(hat)ta az IMF apparátusa a bolíviai–lengyel mintájú többéves átütemezési/nemfizetési stratégiát a G7 nyolcadik tagjává váló atomhatalom – és a világ egyik vezető nyersanyagexportőre – esetében.¹⁹ Így a viták a *nemzetközi pénzügyek kardinális kérdésében* is állandósultak az orosz reformerek és állítólagos fő súgóik között.

Ha az orosz reformprogram sorsa a jó politikai kapcsolatok és a gazdasági tanácsok teljes figyelmen kívül hagyásának párosával jellemezhető, *Szerbia* gazdaságpolitikája e kép ellentétéként kerül az összképbe. Itt 1990-ben még a délszláv keretben – Markovic kormányzása alatt, majd 1994. január–augusztus közt Avramovic bankelnöksége alatt – az IMF-fel nem éppen barátságos kormány hajtott végre tankönyvi tisztaságú stabilizációs programot. Ezt – a 15 nullát kiírtó – műtétet nem támogatta se hitel, se stabilizációs alap, se technikai segítség. A maga módján mindkét stabilizáció példaértékű volt, s ebbe az értékelésbe a defláció átmenetisége is belefér. Rendszerátalakító lépésekre ugyanis nagyon korlátozottan – némelykor kimondottan az állami irányítás erősítésének jelszavával (*Uvalic* [1994]) – került sor, értelemszerűen autonóm módon.

Az elmondottakból tehát az következik, hogy egy pedáns, szakszerű stabilizáció a washingtoni ikrek segítsége nélkül is nagyszerűen megvalósítható – ahogy azt esetünkben a cseh és a szerb példa, vagy az IMF megalapítása előtt az 1923-as német és az 1921–1924-es magyar stabilizáció sikere igazolta. A rendszerváltás kérdésében viszont a nemzetközi pénzügyi szervezetek számos fontos, érdemes felismerést és javaslatot fogalmaztak meg. Ezek foganatja ez idő szerint még nem mondható jelentősnek. Nem célszerű lebecsülni a technikai segítségnyújtás sokféle formáját, a számtalan országtanulmányt és funkcionális elemzést, amely az IMF és a Világbank műhelyeiben készült (gyakorta félig nyilvános formában is hozzáférhetően).

*

Befejezésül két további mozzanatot célszerű kiemelni. Egyrészt mind a stabilizáció, mind a rendszerváltás szempontjából a belső társadalmi erőviszonyok és a kormányzati szakszerűség a perdöntő, nem pedig a külső tényezők ilyen vagy olyan alakulása. Másrészt a rendszerváltó országok eddigi hibáinak jelentős része azzal is összefügg, hogy *túlértékelték* az IMF/Világbank mindenkor rövid távú *tervmutatószámait*, energiájukat ezek alakítására, az e körüli alkudozásra fecsérelték el. Eközben sajnálatos módon engedték el a fülük mellett az IMF/Világbank *javaslatok szellemét*, a rendszerek átalakíthatóságával kapcsolatban szerzett *újabb tudományos felismeréseit*. A nemzetközi közösség sokat áldozott ezen – alaputatásként sem utolsó – ismeretek megszerzésére. Most már a rendszerátalakítókon a sor: akár *alkalmazhatnák* is eme felismerések némelyikét, még akkor is, ha ezeket a tervmutatókról tárgyaló delegációk visszatérő munkatársai nem kérik számon kökemenyen. A hazai szellemi élet eredményeivel való nagyfokú egybeesésük azt sejteti: az alkalmazás talán nem lenne haszontalan. Hiszen a modernizációs gazdaságpolitika – lényege szerint – a világ fejlettebb részéhez történő minőségi illeszkedést jelentené. Nem szégyen, ha hagyjuk, hogy a fejlettebbek szellemileg segítsenek, hisz *pénzbeli* könyöradományra, netán *különleges* elbánásra számítani a kilencvenes években még inkább illúzió lenne, mint 1989–1990-ben volt.

¹⁹ Igaz, ezért el kellett viselnie, hogy a nemfizetési stratégia atyja, Jeffrey Sachs 1989 óta legalább havonta egyszer egy-egy nagy nemzetközi lapban megdorgálja a „vaskalapos” Valuta-alap apparátusát e „korlátozottságért”.

Hivatkozások

- BALCEROWICZ, L. [1993]: Az első egyenleg. Valóság, 1. sz.
- BERGER, M.–VERNYIKOV, V. [1994]: Rosszija menyajet ton obscsenyija sz mezsdunarodnimi finanszovimi organizacijami. Finanszovije Izvesztyija, 3. évf. 47. sz.
- BONIN, J. [1993]: On the way to privatizing commercial banks: Poland and Hungary take different roads. Comparative Economic Studies, 35. évf. 4. sz. 103–120. o.
- BORENSZTEIN, E.–KUMAR, M. [1991]: Prosals for privatization in Eastern Europe. IMF Staff Papers, 31. évf. 4. sz. 300–326. o.
- BORNSTEIN, M. [1995]: A privatizáció Oroszországban. Külgazdaság, 2. sz.
- BOTOS KATALIN [1987]: Világméretű pénzügyi egyensúlyhiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BRABANT, J. VAN [1993]: The new East, preferred trade régimes and designing the transition. Megjelent: *Somogyi László* (szerk.): The Political Economy of the Transition Process in Eastern Europe. Edward Elgar Publ. Co. Aldershot–Brookfield, 260–288. o.
- BRUNO, M. [1992]: Stabilization and reform in Eastern Europe. IMF Staff Papers, 39. évf. 4. sz. 741–777. o.
- BRUNO, V. [1994]: Development issue in a changing world. Supplement to vol. 9 of the World Bank Economic Review (Papers and proceeding of the ABCDE).
- CAPRIO, G.–LEVINE, R. [1994]: Reforming finance in transitional socialist economies. The World Bank Research Observer, 9. évf. 1. szám, 1–26. o.
- CHU, K.–GUPTA, S. [1993]: Protecting the poor: social safety nets during transition. Finance and Development, 30. évf. 2. szám.
- COLLINS, S.–RODRIG, D. [1991]: Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy. The Institute of International Economics, Washington.
- COMMANDER, S. [1991]: Inflation and the transition to a market economy: an overview. The World Bank Economic Review, 6. évf. 1. sz. 3–12. o.
- CORTES-DOUGLAS, H.–ABRAMS, R. [1993]: Introducing new national currencis. Finance and Development, 30. évf. 4. sz.
- CSABA LÁSZLÓ (szerk.) [1994a]: Privatization, Liberalization and Destruction – Recreating the Market in Central and Eastern Europe. Dartmouth Publishing Co. Aldersot–Brookfield.
- CSABA LÁSZLÓ [1994b]: Systemic change and stabilization in Eastern Europe. Dartmouth Publishing co. Aldersot–Brookfield.
- CSIKÓS-NAGY BÉLA [1994]: Száz év magyar gazdaságpolitikájának tanulságai. Pénzügyi Szemle, 7. sz. 539–548. o. Újraközli: Gazdaság 3. új folyam, 2. sz.
- DABROWSKI, M. [1992]: Az 1990–1991. évi lengyel stabilizáció. Külgazdaság, 10. sz.
- DEMBINSKI, P.–MORRISET, J. [1991]: Experiences of IMF stabilization policies in Latin America and Eastern Europe. Megjelent: *Csaba L.* (szerk.): Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe. Dartmouth Publishing Co., Aldershot (Anglia) – Brookfield (USA), 65–78. o.
- DERVIS, K. [1994]: A bankok újratőkésítése kidobott pénz is lehet (N. V. Zs. interjúja). Magyar Hírlap, szeptember 12.
- DHAR, S.–SELOWSKI, M. [1994]: Dealing with the bad debt in transition economies. Finance and Development, 31. évf. 2. sz.
- DORNBUSCH, R. [1991]: Priorities of economic reform in Eastern Europe and in the Soviet Union. CEPR Occasional Papers, 6. sz. London.
- DRÁBEK, Z. [1995]: A country study of IMF and IBRD in the Czech and Slovak Republics. The Journal of Comparative Economics, 19. évf. (megj. alatt).
- ENYEDI GYÖRGY [1994]: Fenntartható fejlődés – mi kell fenntartani? Magyar Tudomány, 38. új folyam, 10. kötet.
- ETHIER, W. [1992]: International trade and payments mechanisms: options and possibilities, another view. Megjelent: *Hillman, A.–Milanovic, B.* (szerk.): The Transition from Socialism in Eastern Europe. Washington: World Bank Regional and Structural Studies, 313–328. o.
- FARKAS PÉTER [1994]: Lehetséges vagy nem lehetséges? Társadalmi Szemle, 7. sz.
- FEKETE JÁNOS [1980]: A tőkés pénzügyi rendszer válsága és gazdaságpolitikánk. Társadalmi Szemle, 2. sz.
- FISCHER, S. [1994]: Selected issues in macroeconomics. Előadás a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem és a Magyar Nemzeti Bank közös rendezvényén, november 11.
- FISCHER, S.–FRENKEL, J. [1992]: Macroeconomic issues of Soviet reform. The American Economic Review, 82. évf. 2. sz.
- GOMULKA, S. [1995]: The role of international financial institutions: the Polish and Russian experiences, 1989–1993. The Journal of Comparative Economics, 19. évf. (megj. alatt).
- GUITIÁN, M. [1994]: The IMF as a monetary institution: the challenge ahead. Finance and Development, 31. évf. 3. sz. 38–41. o.
- HANKÉ, S.–SCHULER, K. [1992]: A rubelkonvertibilitás: a keynesi megoldás. Külgazdaság, 2. sz.

- HARDY, D. [1992]: Soft budget constraints, firm commitments and the social safety net. IMF Staff Papers, 39. évf. 2. sz. 310–330. o.
- HARDY, D.–LAKIRI, A. [1992]: Bank insolvency and stabilization in Eastern Europe. IMF Staff Papers, 39. évf. 4. sz. 778–800. o.
- HAVRYLYSIN, O. [1992]: Trade and payments options for Central and Eastern Europe. Megjelent: *Flemming, J.–Rollo, J.* (szerk.): Trade Payments and Adjustment in Central and Eastern Europe. EBRRD és RIIA, London, 34–44. o.
- HEMMING, R.–MANSOOR, A. [1988]: Privatization and public enterprises. IMF Occasional Paper, Washington, 6. sz.
- HETÉNYI ISTVÁN [1994]: Az államháztartás reformja: mi van a szlogen mögött? Figyelő, 51. sz.
- HRNCIR, M. [1994]: Financial intermediation in ex-Czechoslovakia: an assesment. Megjelent: *Csaba L.* (szerk.) [1994a].
- HUSAIN, A.–SAHAY, R. [1992]: Does sequencing of privatization matter in reforming planned economies? IMF Staff Papers, 39. évf. 4. sz. 801–824. o.
- IBRD [1992]: Russian Economic Reform – Crossing the Threshold of Structural Change. Washington, D. C. szeptember.
- IMF–IBRD–OECD–EBRD [1991]: A Study of the Soviet Economy, I–III., OECD, Párizs.
- IONESCU, D. [1994]: Romanian experiences with the IMF – a Südosteuropa Gesellschaft és az American Association for Learned Society közös nemzetközi konferenciájára benyújtott előadás, München, április 12–14.
- KAUFMANN, D. [1994]: Market liberalization in Ukraine to regain a lost pillar of economic reform. Transition, 5. évf. 7. sz. 1–6. o.
- KENEN, P. [1991]: Transitional arrangements for trade and payments among the CMEA countries. IMF Staff Papers, 38. évf. 2. sz.
- KENEN, P. [1994]: Die Zukunft der Bretton-Woods-Institutionen. Neue Zürcher Zeitung, november 27–28.
- KIGUEL, M.–LIVIATAN, N. [1992]: When do heterodox stabilization programs work? The World Bank Research Observer, 7. évf. 1. sz. 35–58. o.
- KIKERI, S.–NELLIS, J.–SHIRLEY, M. [1994]: Privatization: lessons from market economies. The World Bank Research Observer, 9. évf. 2. sz. 241–272. o.
- KIRÁLY JÚLIA [1994]: A hazai bankrendszer mint pénzügyi közvetítő. Külgazdaság, 38. évf. 10. sz. 13–24. o.
- KLAUS, V. [1991]: Policy positions towards the IMF and the World Bank by centrally planned economies that are not members of those organizations. Megjelent: *Van, Brabant, J.* (szerk.): Economic Reforms in Centrally Planned Economies and their Impact on the Global Economy. MacMillan, Basingstoke, 315–330. o.
- KOLODKO, G. [1991]: Stabilization policy: vision reality, responsibility. Megjelent: *Csaba L.* (szerk.) [1994b].
- KOLODKO, G. [1993]: From output collapse to sustainable growth in transition economies. The fiscal implications. Institute of Finance Working Papers, Varso, 35. sz. – január.
- KOPITS GYÖRGY [1993a]: Az állami pénzügyek Magyarországon: a fokozatos reform esete. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- KOPITS GYÖRGY [1993b]: Lessons in fiscal consolidation. Megjelent *Siebert, H.* (szerk.): Overcoming the Transformation Crisis. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 257–277. o.
- KOPITS GYÖRGY [1994]: Félúton az átmenetben. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos rőpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Rt., Budapest.
- KÖBLI JÓZSEF [1994]: Bank- és adóskonszolidáció Magyarországon (1990–1994). Külgazdaság, 10. sz. 25–38. o. – újraközli: Gazdaság, 3. új folyam, 2. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1992]: A közép- és kelet-európai eladósodás és a nyugati politika. Külgazdaság, 1. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1994]: A „Nagy Ugrástól” a hétköznapi felé: a kelet-európai átmenet gazdaságpolitikájának néhány kérdése. Külgazdaság, 8. sz.
- LANTOS IMRE–LŐRINCÉ ISTVÁNNYFY HAJNA [1993]: Külgazdaság – nemzetközi pénzügyek. AULA, Budapest.
- LÁNYI KAMILLA [1994/95]: Alkalmazkodás és gazdasági visszaesés Magyarországon és más országokban. I–II. rész. Társadalmi Szemle, 1994. 12. sz., 1995. 1. sz.
- MALLE, S. [1994]: Privatization in Russia: a comparative study in institutional change. Megjelent: *Csaba L.* (szerk.): [1994a].
- MCKINNON, R. [1993]: Gradual versus rapid liberalization in socialist economies: the problem of macroeconomic control. Supplement to the World Bank Economic Review, 63–94. o.
- MOZSIN, A. [1993]: Russia's negotiations with the IMF. Megjelent: *Astund, A.–Layard, R.* (szerk.): Changing the Economic System in Russia. Frances Pinter Publishers, London, 65–72. o.
- MRÓZ, B. [1994]: Privatization in Poland – az Európai Gazdaságösszehasonlító Társaság (EACES) III. közgyűlésére benyújtott előadás. Budapest. szeptember 8. 11.

- PÁSZTOR SÁRA [1993]: Szakadt kötelekkel, tört árboccal. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.): A nyitás gazdaságpolitikája. Importliberalizálási tapasztalatok, Budapest, az MTA Közgazdaságtudományi Intézete és a Kopint–Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány közös kiadása, 59–110. o.
- PATEL, I. G. [1993]: Limits of the current consensus on development. Supplement to The World Bank Economic Review, 9–19. o.
- SACHS, J. [1990]: A Brady-terv működőképességének feltételei. *Külgazdaság*, 1. sz.
- SOÓS KÁROLY ATTILA [1986]: Terv, kampány, pénz. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó – Kossuth Kiadó*, Budapest.
- SPENCER, G.–CHEASTY, A. [1993]: The rouble area: a breaking of old ties? *Finance and Development*, 30. évf. 2. sz.
- SUTELA, P. [1993]: Liberalizálás és központosítás párviadala az orosz külkereskedelemben. *Külgazdaság*, 10. sz.
- SUTELA, P. [1994]: Production, employment and inflation in the Baltic countries. *Communist Economies and Economic Transformation*, 6. évf. 2. sz.
- SZAMUELY LÁSZLÓ [1994]: Kifelé az államszocializmusból: merre és hogyan? *Holmi*, 6. évf. 3. sz. 429–443. o.
- SZAMUELY LÁSZLÓ [1995]: A szovjet utódállamok egymás közötti kereskedelmi rendszere. *Külgazdaság*, 3. sz.
- TAMÁS GÁSPÁR MIKLÓS [1994]: Búcsú a jobboldaltól? *Világosság*, 5–6. sz. – Megjelent a szerző *A másvilágról* c. kötetében is, Budapest, Kodex kiadó.
- TANZI, V. [1992]: Financial markets and public finance in the transformation process. Megjelent: *Bofinger, P.* (szerk.): *The Economic Consequences of the East*. – a Bundesbank és a CEPR közös kiadása, Frankfurt–London.
- TANZI, V. [1993]: The budget deficit in transition. *IMF Staff Papers*, 40. évf. 3. sz. 697–707. o.
- UVALIC, M. [1994]: Stabilization in the successor states of former Yugoslavia: Serbia and Croatia compared – az EACES III. közgyűlésén elhangzott előadás, Budapest, szeptember 8–11.
- WILLIAMSON, J. [1994]: In search of a manual for technopols. Megjelent: *Williamson, J.* (szerk.): *The Political Economy of Policy Reform*. The Institute of International Economics, Washington. 9–29. o.
- WINECKI, J. [1994]: A szabvány reformcsomagok alkalmazhatósága Kelet-Európában. *Külgazdaság*, 9. sz.

A Közgazdasági Szemle 1995. januári számában *Rimler Judit*: Munkanélküliség, foglalkoztatás és output a Nagy Válság idején című cikk 97. oldalán az 1.a és a 99. oldalán a 3. ábrán közzétett Németországra vonatkozó adatok hibásak. A helyes GDP-indexsor: 100,0; 93,8; 84,4; 76,5; 84,1; 92,1; 106,0; 111,0; 117,8; 126,9. A foglalkoztatás indexsora: 100,0; 93,2; 81,5; 71,1; 74,0; 85,5; 90,6; 97,2; 104,5; 110,8. A szerző köszönettel tartozik *Simonovits András*-nak a grafikonokon lévő hibák észrevételéért.

MAJOR IVÁN

A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei 1988 és 1992 között (Első eredmények)

Hat éve zajlik a magángazdaság kiépülése Magyarországon. Bár a folyamat végét még nem látjuk, egyre fontosabbá válik az a kérdés, hogy mit eredményez a magántulajdon térnyerése a vállalkozások gazdasági teljesítményeiben? A jelen tanulmány annak a vizsgálatnak az első eredményeit ismerteti, amely az 1988–1992 közötti időszakban követte nyomon a kettős könyvvitelt végző vállalkozások jövedelmezőségének, hatékonyságának és termelékenységének változását a tulajdonosi szerkezetük átalakulásával összefüggésben. Ezek a vállalatok és vállalkozások minden évben a foglalkoztatás, az eszközök és a létrehozott GDP 80–90 százalékát adták.

Az eredmények ahhoz a következtetéshez vezetnek, hogy a magánvállalkozások összességének jövedelmezősége – tehát tőkehatékonysága – egyelőre nem jobb az állami vállalatokénál, de termelékenységük már meghaladja az állami vállalatokét. Ugyanakkor mind a magánvállalkozások, mind az állami vállalatok csoportjainak átlagos mutatóihoz igen nagy és növekvő szórások tartoztak.

A vizsgálat váratlan eredményei felhívják a figyelmet arra, hogy csakis a privatizáció ésszerű módszerekkel történő gyors befejezésétől várható, hogy a magyar gazdaságban ne az állami szektor hasonlítsa magához a magánvállalkozásokat, hanem a magántulajdon megszilárdulásával a magánvállalkozások előnyei kibontakozhassanak.*

A kutatás tárgya és módszere

Hat éve zajlik Magyarországon és más közép-kelet-európai országokban az állami tulajdon átalakítása magántulajdonná. Az elmúlt évek során könyvtárnyi irodalom született arról, hogy melyek a privatizáció lehetséges és kívánatos módszerei.¹ Hazai

* A tanulmány az OTKA 3237. és 6794. sz. kutatási program és a Friedrich Haumann Alapítvány támogatásával készült. Köszönettel tartozom Halpern Lászlónak, Laki Mihálynak és Tardos Mártonnak, továbbá a MTA Közgazdaságtudományi Intézetében rendezett vita résztvevőinek és a cikk lektorainak a kéziratához fűzött értékes és kritikus megjegyzéseikért. A tanulmány hibáiért a felelősség természetesen az enyém.

¹ Lásd például Kawalec [1989], Lewandowski–Szomburg [1989], Lipton–Sachs [1990], Aslund [1991], Kornai [1991], Matolcsy [1991].

és külföldi szerzők számtalan tanulmányban vizsgálták az állami vagyon magánkézbe adásának elveit, módszereit és eredményeit a közép- és kelet-európai országokban.²

Jóval soványabb a hazai és a nemzetközi szakirodalom abban a témakörben, hogy a magántulajdonú vállalkozások létrejötte és az állami vállalatok, gazdasági szervezetek magánkézbe adása miképpen befolyásolta e szervezetek gazdasági teljesítményeit.³

Saját kutatásaimban az alábbi kérdésekre keresem a választ:

1. Kimutathatók-e határozott különbségek – és ezek milyen irányúak – a vállalkozások, vállalatok jövedelmezőségében és hatékonyságában attól függően, hogy a vállalkozások vagyonán belül eltérő a magántulajdon aránya?

2. Létezik-e összefüggés – és amennyiben igen, az miképpen írható le – a vállalkozások privatizáltságának foka és pénzügyi stabilitásuk, eladósodottságuk mértéke, tehát általában pénzügyi helyzetük között?

3. Mutatkozik-e lényeges különbség az állami és a különböző mértékben magántulajdonban lévő vállalkozások között beruházási tevékenységükben, exportaktivitásukban?

4. Végül: a vizsgálat eredményeiből milyen következtetések vonhatók le a hazai privatizáció lehetséges útjairól a gazdaságpolitika számára, különös tekintettel az új privatizációs stratégia kialakításáról zajló szakmai vitákra?

A vizsgálat az 1988–1992 közötti időszakra vonatkozott. A kutatáshoz szükséges alapadatokat – bizonyos mértékű, részben kényszerű csoportosítási munka után – a PM Gazdaságelemzési és Informatikai Intézete bocsátotta rendelkezésemre.⁴ Az átadott adathalmaz azon kettős könyvvitelű vállalkozások és vállalatok mérlegadatait öleli fel, amelyek ténylegesen készítették is mérleget az adott években. Ez a vállalati kör 1988-ban 7628, 1991-ben pedig már több mint 38 ezer vállalkozást ölelt fel. Az 1992. évi mintába azonban csak közel 16 ezer vállalkozás adatai kerültek be, mert 1994 közepéig a többi, kb. 42 ezer – túlnyomórészt kis méretű – kettős könyvvitelt végző vállalkozás nem adott be mérlegbeszámolót 1992-ről. A mintába bekerült vállalatok a gazdaság túlnyomó részét lefedik a foglalkoztatottak száma, a náluk felhalmozódott vagyon és a nettó árbevétel szempontjából egyaránt.

A mérlegadatok – adatvédelmi okokból – szakágazati mélységben (tehát összesen 78 szakágazatra) álltak rendelkezésemre. Az adatok kezelhetősége érdekében a 78 szakágazatot 22 ágazattá vontam össze. Ezek ismertetését a függelék I. része tartalmazza. Az aggregáció által okozott problémákat némileg enyhítette, hogy a szakágazati csoportosítás mellett még további három szelekciós kritériumot alkalmaztam, és ezek alapján került sor az alapadatok előállítására. Az egyik kritérium a vállalkozás területi elhelyezkedésére vonatkozott. A vizsgálatba bekerült vállalkozásokat hat régióba soroltam. (Lásd a függelékben.) A vállalatok besorolásánál használt másik kritérium a vállalkozások gazdálkodási formája szerint különböztette meg azokat. A vállalkozásokat gazdálkodási formájuk szerint tíz csoportba soroltam. (Lásd a függelékben.)

A negyedik, és a jelen vizsgálat szempontjából legfontosabb kritérium arra vonatkozott, hogy az adott vállalkozás vagyonából milyen arányban részesedett a magántulajdon és a külföldi tulajdonos(ok). Ez a kód tehát két elemből áll. Az első eleme az állami vagyonnak a jegyzett tőkén belüli arányára utal, míg a második elem azt mutatja, hogy a jegyzett tőkén belül van-e külföldiek által jegyzett vagyon vagy

² Lásd például *UN ECE* [1992], *Frydman–Rapaczynski–Earle* [1993], *Major* [1993], [1994], *Major–Voszka* [1994], *Earle–Frydman–Rapaczynski–Turkewitz* [1994], *OECD* [1994].

³ Lásd például *Valentinyi Ákos* [1993], *Tóth István János* [1994], *Privatizációs Kutató Intézet* [1993], *Állami Vagyonügynökség* [1994], *Laki Mihály* [1994], *Leyla Webster* [1993].

⁴ Az Intézet munkatársainak, *Becsei Józsefnek*, *Gernedl Magdának* és *Szabó Lászlónak* ezúton is szeretném kifejezni köszönetemet.

1. táblázat

A vizsgálatban szereplő vállalkozások jellemzői

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992
A vállalatok száma	7628	12 353	23 314	38 041	15 457
Foglalkoztatott (ezer fő)	3156,1	n.a.	2944,4	2454,3	1681,0
Alkalmazásban állók aránya a gazdaság egészéhez (százalék)	89,0	n.a.	91,4	86,7	76,7
Saját tőke (milliárd forint)	2240,1	2530,2	2750,1	3080,3	3326,5
Saját tőke aránya az összes vállalat saját tőkéjéhez (százalék)	98,7	91,0	89,2	86,6	71,3
Nettó árbevétel (milliárd forint)	4270,1	4910,0	5520,2	5110,1	4228,8
Nettó árbevétel a gazdaság egészéhez (százalék)	92,8	89,3	87,1	81,3	75,4
GDP aránya az összes vállalat GDP-jéhez (százalék)*	86,5	91,5	92,2	91,7	73,5

* A minta vállalatai által létrehozott ún. durva GDP-t a Nettó árbevétel – (Anyagráfördítések + Eladott áruk beszerzési értéke) összefüggésből határoztam meg. A nem anyagi ágban működő vállalatok eladott áruinak beszerzési értékét az anyagi ágakhoz arányosítással számítottam. Az 1988. év GDP-adata becslést jelent.

Forrás: A nemzetgazdaság költségvetési intézményeket nem tartalmazó részére vonatkozó adatok esetében Magyarország nemzeti számlái. Budapest, KSH.

nincs. Ily módon összesen nyolc, a vagyontulajdonosi megoszlására vonatkozó csoportot állítottam elő. Annak érdekében, hogy a különböző tulajdoni csoportok nevét könnyebb legyen megjegyezni, az egyes csoportoknak sajátos, de tartalmukra utaló nevet adtam.

A vállalatok besorlásánál használt tulajdonmegoszlási csoportok az alábbiak voltak:

11. csoport: Állami vagyon/Jegyzett tőke < 5 százalék és van külföldi tulajdonrész. A továbbiakban az ebbe a csoportba tartozó vállalatok neve: *Külmag*.

12. csoport: Állami vagyon/Jegyzett tőke < 5 százalék és nincs külföldi tulajdonrész. A csoport neve: *Belmag*.

21. csoport: 4,99 százalék < Állami vagyon/Jegyzett tőke < 25 százalék és van külföldi tulajdonrész. A csoport neve: *Külmost*.

22. csoport: 4,99 százalék < Állami vagyon/Jegyzett tőke < 25 százalék és nincs külföldi tulajdonrész. A csoport neve: *Belmost*.

31. csoport: 24,99 százalék < Állami vagyon/Jegyzett tőke < 50 százalék és van külföldi tulajdonrész. A csoport neve: *Formix*.

32. csoport: 24,99 százalék < Állami vagyon/Jegyzett tőke < 50 százalék és nincs külföldi tulajdonrész. A csoport neve: *Domix*.

41. csoport: 49,9 százalék < Állami vagyon/Jegyzett tőke és van külföldi tulajdonrész. A csoport neve: *Forál*.

42. csoport: 49,9 százalék < Állami vagyon/Jegyzett tőke és nincs külföldi tulajdonrész. A csoport neve: *Domál*.

A tanulmányban a privatizáció fogalmát nem a szokásos szűkebb, hanem abban a széles értelemben használom, amely nemcsak a korábban létezett és magánkézbe adott vagy arra szánt állami vállalatokat öleli fel, hanem az újonnan létesült magán-

vállalkozásokat is. Erre elsősorban az általam használt adatok korlátai kényszerítettek. A vállalati mintában ugyanis nem volt elkülöníthető az a nagyjából kétezer állami vállalat, több ezer mezőgazdasági termelőszövetkezet és a kb. 10 ezer szolgáltatóegység, amelyek a hagyományos értelemben vett privatizáció hatálya alá estek. Emiatt az egyes évek adatai csak korlátozottan hasonlíthatók össze. A vizsgálat ezért inkább keresztmetszet-elemzés, és nem időszerelemzés.

Minden, a magántulajdon terjedésének gazdasági hatásaival foglalkozó kutatás beleütközik abba a problémába, hogy mit is tekinthetünk a privatizáció „sikermutatójának” a vállalatok, illetve a nemzetgazdaság szempontjából. Az ma már világos, hogy önmagában a magántulajdon részaránya és annak változása vagy akár a vállalatok eladásából származó állami bevétel nem jellemzi kielégítően a privatizációt. Azt is tapasztalhattuk, hogy a privatizáció vállalati hatásait nem mérhetjük egyetlen mutató – például a vagyona jutó nettó nyereség – segítségével. A vállalat növekedése, piaci pozíciójának javítása, a különböző kockázattal járó gazdasági stratégiák optimális „keverése”, a vállalat belső működésének és külső megjelenésének változtatása mind-mind olyan összetevői az átalakulási folyamatnak, amelyeket meg kellene figyelni ahhoz, hogy a magántulajdonúvá átalakuló vállalkozások sikerességét jellemezni vagy mérni tudjunk. Bár a jelen tanulmányban igyekeztem több oldalról és számos mutatót figyelembe véve, bemutatni a magántulajdon terjedésének vállalati szintű hatásait, az alkalmazott mutatók összességének alapján sem tehetünk kategórikus kijelentéseket a privatizáció sikerességéről vagy sikertelenségéről.

A vállalati teljesítmények és a tulajdonosváltás közötti kapcsolatok vizsgálatának talán legsúlyosabb problémája abban áll – és a következő megállapítás saját eredményeimre is vonatkozik –, hogy mivel az elemzés nem egyetlen vállalatoként, hanem azok aggregátumaiban követi nyomon a tulajdonszerkezet változását, nem állítható teljes bizonyossággal, hogy a vállalati teljesítmények változásában magának a privatizációnak jelentős szerepe volt. Például: elképzelhető, hogy a privatizáció nyomán jó gazdasági mutatókkal rendelkező vállalatok a tulajdonosváltás előtt is a jók közé tartoztak, illetve nem zárható ki, hogy a privatizáció után döntően magántulajdonba került vállalatok kedvezőtlen hatékonysági, pénzügyi mutatói már a privatizációt megelőzően sem voltak lényegesen jobbak. Amennyiben az utóbbi eset igazolódna, abból csupán arra következtethetnénk nagy valószínűséggel, hogy az állami vagyona magánkézbe adása nem javította számottevően a privatizált vállalatok gazdasági teljesítményeit. Ha pedig a döntően magántulajdonba került vállalatok gazdasági mutatói kedvezőbbnek bizonyulnának, mint a döntően állami kézben maradtaké, abból csak annyi következne bizonyos valószínűséggel, hogy a privatizáció valószínűleg nem rontott ezek helyzetén (és lehetséges, hogy javította azt).

Az itt ismertetett vizsgálatban felhasznált alapadatok tehát definíciószerűen négy kritérium szerint képzett, különböző méretű vállalatcsoportok adatainak súlyozott átlagai, noha igen sok esetben egy-egy csoport csak egyetlen vállalatot tartalmazott. Az adatok elemzése a következőképpen történt:

Minden év mérlegadataiból különböző relatív mutatókat képeztem. E mutatók a vállalatcsoportok jövedelmezőségének, hatékonyságának és termelékenységének, továbbá pénzügyi helyzetének és beruházási, valamint exportaktivitásának jellemzésére szolgáltak. A relatív mutatók felsorolását és kiszámításának módját a függelék II. része tartalmazza.

Az ímént említett relatív mutatókat kiszámítottam a korábban leírt ágazati, regionális, tulajdon szerinti és vállalati forma szerinti bontásban képzett csoportokra. Az egyes képzett csoportok egészére vonatkozó mutatók a csoportba tartozó vállalatok megfelelő mutatóinak súlyozott átlagai, ahol súlyokként minden esetben a relatív mutatók nevezőjében szereplő mennyiségek szolgáltak. Minden általam képzett csoport esetében súlyozott szórást is számítottam, mint ahogyan kiszámított-

tam az alapsokaság relatív mutatóinak súlyozott szórását is. A súlyozott szórások kiszámításához használt súlyokat az egyes vizsgált csoportokban a nettó árbevétel, a létszám – 1989-re a létszámadatok nem álltak rendelkezésemre –, a saját tőke és a jegyzett tőke adataiból számított faktorsúlyokkal állítottam elő.

Az alapadatokból további csoportokat is képeztem, most már nem az alapadatok összeállításához használt kritériumokat felhasználva, hanem új szempontokat bevezetve a vizsgálatba. Nevezetesen, vizsgáltam például a különböző méretű vállalkozások relatív mutatóit. Ezek közül a nagyvállalatok eredményeit ismertetem. Nagyvállalatnak azt a gazdálkodó szervezetet tekintetem, amelynek saját tőkéje meghaladta az 1 milliárd forintot. Külön elemeztem továbbá a negatív, illetve a nem negatív adózott eredménnyel (1992-ben mérlegeredménnyel) rendelkező vállalkozások relatív mutatóit. Ezt követi a vállalatok pénzügyi, majd a beruházási és az exportmutatóinak vizsgálata.

Majd regressziós elemzéseket végeztem egy-egy évre az alapsokaság egészére, illetve az egyes kritériumok szerinti csoportokon belül a tulajdonszerkezet és a vállalatok hatékonysági mutatói, valamint a különféle relatív mutatók közötti kapcsolatokra vonatkozóan.

Írásom végén összefoglalom a kutatás eddigi eredményeiből levonható következtetéseket. Már most hangsúlyozni szeretném azonban, hogy tisztában vagyok azzal: az itt közölt eredmények csak az első fázisát, nem pedig a lezárását adják a bevezetőben megfogalmazott kérdések megválaszolására tett kísérletnek.

A vállalkozások jövedelmezősége, hatékonysága és termelékenysége

A vállalkozások jövedelmezőségét több mutatóval mértem. Először a nettó, adózás utáni és a bruttó eredménynek a vállalkozások összes eszközéhez viszonyított arányát számítottam ki, mert ez tükrözi a leghűebben a vállalkozás teljes vagyontárgyainak hasznosulását. (A számított mutatók neve: *Nesze*, illetve *Bezsze*.) Ezt követően kiszámítottam a nettó, illetve a bruttó eredménynek a saját tőkéhez, valamint a jegyzett tőkéhez viszonyított arányát is, amely a vállalkozás vagyongyarapodásának vagy vagyonepülésének jellemzésére szolgál. A saját tőkéhez viszonyított nettó és bruttó eredmény mutatóinak neve: *Neffi* és *Beffi*, míg a jegyzett tőkéhez viszonyítottaké: *Jneffi* és *Jbeffi*. A jegyzett tőke adatai csak az 1990–1992-es időszakra álltak rendelkezésre. Azért láttam szükségesnek a saját tőkéhez viszonyított profit mellett a jegyzett tőkére vetített profitabilitást is kiszámítani, mert a saját tőke – a vállalati tőketartalék mellett – éppen a vállalat nyereségével vagy veszteségével tér el a jegyzett tőkétől. Nem ritkán előfordult, hogy egy vállalkozásnak éppen jelentős vesztesége és alacsony jegyzett tőkéje miatt a saját tőkéje negatív volt. A nagy veszteség és a negatív saját tőke aránya pedig nagy és pozitív előjelű jövedelmezőségi mutatót eredményezett. Ez a probléma a nagyobb vállalatcsoportok esetében a gyakorlatban nem merült fel, mert az aggregált saját tőke egyik esetben sem volt negatív. A vállalatok hatékonyságát a nettó árbevételhez viszonyított adózás előtti, illetve adózás utáni eredménnyel mértem. Az előbbit *Nearnek*, az utóbbit *Bearnek* nevezem. Ezek a mutatók a különböző ágazatok hatékonyságának összehasonlítására nem alkalmasak, mert az ágazati profitráták csak a különböző tevékenységekhez felhasznált eszközök forgási sebességének figyelembevételével együtt adnak reális képet.

A termelékenységet első közelítésben (*Btermel*) a nettó árbevétel és a foglalkoztatottak száma viszonyaként határoztam meg. Célszerűbb lett volna a nettó termelékenységet, tehát a foglalkoztatottakra jutó ún. *durva GDP*-t meghatározni, de az ennek kiszámításához szükséges adatok vállalatcsoportonkénti bontásban számomra nem voltak elérhetők. Az 1989-es mérlegekben nem szerepeltek létszámadatok, így erre az évre termelékenységi mutatókat nem számíthattam. A nettó árbevétel adatait

a mérlegek folyó áron tartalmazzák. Emiatt az egyes évek adatai közvetlenül nem is összevethetők. Az összehasonlíthatóság érdekében a nettó árbevétel nominális adatait a GDP-deflátorral számítottam át reáladatokká (*RBtermel*).

Jövedelmezőség, hatékonyság és termelékenység a vállalatok összességében

A 2. táblázat adataiból látható, hogy a vizsgálatba bevont vállalatok összességében a jövedelmezőségi és hatékonysági mutatók 1990 és 1992 között folyamatosan és jelentősen romlottak. Ugyanakkor a vállalatok egy foglalkoztatottra jutó átlagos bruttó termelékenysége javult.

2. táblázat

A vállalatok jövedelmezőségi, hatékonysági és termelékenységi mutatói százalékban (1988–1992)*

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992
Vállalatok száma	7628	12 353	23 314	38 041	15 457
<i>Nesze</i>	3,11 (0,0343)	3,88 (0,0356)	2,91 (0,0665)	0,69 (0,0732)	-4,90 (0,1300)
<i>Besze</i>	5,16 (0,0537)	5,52 (0,0681)	4,13 (0,0920)	0,38 (0,0902)	-3,67 (0,1395)
<i>Neffi</i>	4,73 (0,1442)	5,89 (1,0312)	4,69 (0,4707)	1,11 (0,8983)	-7,78 (2,3067)
<i>Beffi</i>	7,88 (0,1641)	8,39 (0,8889)	6,67 (0,5004)	0,63 (1,1084)	-5,82 (2,2394)
<i>Jneffi</i>	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	7,21 (4,4246)	1,63 (28,0635)	-9,44 (158,7664)
<i>Jbeffi</i>	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	10,22 (25,5878)	0,92 (33,4409)	-7,07 (200,6576)
<i>Near</i>	2,48 (15,4895)	3,03 (0,0645)	2,34 (0,1031)	0,67 (0,1872)	-6,12 (180,91)
<i>Bear</i>	4,12 (15,4894)	4,32 (0,1809)	3,32 (0,1994)	0,38 (0,8823)	-4,58 (180,82)
<i>Btermel</i> , ezer forint/fő	1353,3	n.a.	1875,0	2083,7	2515,6
S. relatív szórás**	(5,7276)	(n.a.)	(10,2055)	(3,9332)	(8,5431)
<i>RBtermel</i> ***, ezer forint/fő	1174,7	n.a.	1491,6	1661,6	2065,4
GDP-deflátor	115,2	118,8	125,7	125,4	121,8

* A zárójeles számok a súlyozott szórás értékei.

** A termelékenység súlyozott relatív szórását a súlyozott szórás és a súlyozott átlag hányadosaként számítottam.

*** Az *RBtermel* kiszámításához a GDP implicit árindexet használtam, amelyet a GDP folyó áras adatainak értékindexei, valamint a GDP volumenindexek hányadosaként állítottam elő. A GDP-adatok forrása: KSH Statisztikai Évkönyv 1992, 69. és 71. o. és a MNB 1993. évi jelentése, 196–197. o.

A 2. táblázatból kitűnik, hogy a vállalatok összessége 1988 és 1990 között még egyértelműen pozitív nettó, illetve bruttó jövedelmezőségi mutatókkal rendelkezett. A 3-5 százalékos eszközarányos és a 4-7 százalékos sajáttőke-arányos profitabilitási mutatók sem nevezhetők különösebben kedvezőnek – hiszen azok értékét még a termelői árindexek is meghaladták, nem is beszélve a beruházási hajlandóságot lényegesen befolyásoló betéti és hitelkamatokról –, ám a vállalatok többsége még nem kényszerült arra, hogy életben maradását tartós eszközeinek terhére finanszírozza. 1991-ben azután a jövedelmezőségi mutatók értéke igen közel került nullához, majd 1992-ben negatívvá vált. Vagyis a vállalatok

meghatározó része mind az adózás előtt, mind az adózás után veszteséget mutatott ki.

A hatékonysági mutatók (*Near* és *Bear*) a jövedelmezőséghez hasonlóan alakultak. Az 1989. évi kis javulást 1990-től folyamatos romlás követte. 1992-ben a hatékonysági mutatók is negatívvá váltak. Érdekes megfigyelnünk, hogy míg 1991-ig a jövedelmezőségi mutatók (a saját vagyona vetített nyereség) meghaladták a hatékonysági mutatókat (a nettó árbevételhez viszonyított nyereséget), 1992-ben a két mutató viszonya megfordult: a vagyonarányos veszteség nagyobb volt, mint a nettó árbevétel-arányos veszteség.

A termelékenységi mutatók javulása is sajátosan alakult. Míg 1988 és 1990 között a folyó áras termelékenységi mutatók nőttek gyorsabban, mint a GDP-deflátorral számított reáláras adatok, 1991-től a két mutató viszonya megfordult. A termelékenység javulása 1992-ig egyértelműen a foglalkoztatottak számának gyors ütemű csökkenéséből adódott. 1988 és 1991 között ugyanis az egy vállalatra jutó nominális nettó árbevétel is minden évben 30-40 százalékkal csökkent. 1992 végére azonban a helyzet lényegesen megváltozott: a vizsgálatba bekerült vállalati körben a foglalkoztatottak számának csökkenése megállt, miközben az egy vállalatra jutó nettó árbevétel emelkedett. (Megjegyzem, hogy a „termelékenységi fordulat” részben a nem azonos vállalati minták torzító hatásából is adódhatott. Az 1992-ben kettős könyvvitelre kötelezett vállalkozások teljes száma ugyanis meghaladta az 57 ezret. Ezek közül azonban csak a mintába került, és tipikusan nagyobb méretű vállalatnak számító gazdálkodó szervezetek-re álltak rendelkezésre a teljes mérleg adatai.)

A vállalatok túlnyomó részének alacsony és folyamatosan csökkenő, majd 1992-ben már negatív jövedelmezősége és hatékonysága igen fontos jelzés a gazdasági átalakulás nehézségeiről. Legalább ennyire lényeges azonban az – a mutatók súlyozott szórásaiból kiolvasható – tény, hogy 1988 után a vállalatok közötti különbségek jövedelmezőségük és hatékonyságuk szempontjából egyre szélsőségesebbé váltak. Míg 1988-ban a mintában szereplő 7628 vállalat saját tőkével számított jövedelmezőségi mutatóinak súlyozott szórása 0,144 volt, 1992-re a 15 457 vállalkozás jövedelmezőségi mutatói az átlag 2,3-2,4-szeres környezetében, a termelékenységi mutatók pedig annak közel tízszeres környezetében szóródtak. A mutatók erőteljes szóródása arra utal, hogy a gazdasági átalakulás előrehaladtával a vállalatok gazdasági helyzete és gazdasági viselkedési mintái egyre sokszínűbbé és ezáltal átfogó modellekkel egyre nehezebben jellemezhetőkké váltak. Megjegyzem, hogy néhány mutató – például az imént a *Near* és *Bear* – esetében igen szélsőséges, akár több százszoros szórásokat tapasztalhattunk. Ez kivétel nélkül minden esetben akkor fordult elő, ha az adott vállalatcsoportban egy vagy két, minimális saját vagyonú és létszámú vagy árbevételű, ugyanakkor többmilliárdos árbevételű, nyereséget vagy veszteséget és hasonló pénzügyi adatokat kimutató vállalkozás volt található. Ezek mutatói nélkül a szórásokra még mindig igaz maradt az évenkénti folyamatos növekedés, de az értékek legfeljebb tízes nagyságrendűek lettek volna.

Jövedelmezőség a különböző vállalatcsoportokban

Az elemzés során kiszámítottam az egyes ágazatokba, az egyes régiókba, a különböző gazdálkodási formákba és az eltérő tulajdonszerkezeti csoportokba tartozó vállalatok átlagos jövedelmezőségi mutatóit. A jelen tanulmányban azonban nincs lehetőségem arra, hogy a szakágazatokon és a régiókon belüli helyzetet részletesen elemezzem. Ebben a pontban a részletesebb elemzés a különböző tulajdoni csoportok jövedelmezőségi mutatóira terjed ki.

**Az adózott (mérleg szerinti) eredmény/összes eszköz mutató (Nesze)
tulajdoni csoportok szerint, százalékban
(1988–1992)***

Tulajdoni csoportok	1988	1989	1990	1991	1992
Külmag (11. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	4773	7755	2759
Nesze	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	4,39 (0,0194)	2,17 (0,0627)	-5,40 (0,0936)
Belmag (12. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	16 046	27 883	9890
Nesze	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	2,60 (0,0582)	0,87 (0,0885)	-5,81 (0,0918)
Külmost (21. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	0	2	82
Nesze	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	4,27 (0,0091)	2,91 (0,0811)
Belmost (22. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	542	515	162
Nesze	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	2,01 (0,0338)	-3,15 (0,1285)	-6,54 (0,0999)
Formix (31. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	1	3	167
Nesze	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	6,17 (0)	7,75 (0,0114)	-3,92 (0,1009)
Domix (32. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	154	142	173
Nesze	n.a. (n.a.)	n.a. (n.a.)	0,81 (0,0411)	-4,16 (0,0473)	-2,34 (0,0640)
Forál (41. csoport)					
Vállalatok száma	0	1144	19	3	171
Nesze	n.a. (n.a.)	5,40 (0,0148)	3,10 (0,0103)	-0,04 (0,0036)	-5,11 (0,1345)
Domál (42. csoport)					
Vállalatok száma	7628	11 209	1779	1738	2053
Nesze	3,11 (0,0343)	3,76 (0,0785)	2,77 (0,0716)	0,12 (0,0570)	-4,63 (0,1538)

* A zárójelben a súlyozott szórások.

A 3. táblázat jól szemlélteti, hogy míg 1990–1991-ben a magánvállalkozások még általában jobb jövedelmezőségi mutatókkal rendelkeztek, mint az állami vállalatok, 1992-re a sorrend megfordult. Bár a jövedelmezőségi mutató szinte minden tulajdoni csoportban negatívvá vált, a legjelentősebb romlás a túlnyomórészt magántulajdonban lévő vállalkozásoknál következett be. Ezek közül a belföldiek (a *Belmagok*) még kedvezőtlenebb képet mutattak, mint a külföldi tulajdonossal rendelkezők (a *Külmagok*). Kissé másképpen alakult a vállalkozások saját tőkéhez viszonyított jövedelmezősége (4. táblázat).

A 4. táblázat adatai arról tanúskodnak, hogy a vállalatok saját tőkéhez viszonyított jövedelmezősége 1989 után minden tulajdoni csoportban folyamatosan romlott, és 1992-re – a *Külmost* vállalatok (21. csoport) kivételével, amelybe abban az évben is mindössze 82 vállalat tartozott – negatívvá vált. 1990-ben a leggyengébb eredményt a *Domix* vállalatok (32. csoport), valamint a *Belmost* vállalatok (22. csoport) mutatták ki. A legkedvezőbb jövedelmezőségi mutatóval a *Formix* vállalatok (31. csoport), a *Külmag* vállalkozások (11. csoport), valamint a *Forál* vállalatok (41. csoport)

4. táblázat

Az adózott (mérleg szerinti) eredmény/saját tőke mutató (Neffi)
tulajdoni csoportok szerint, százalékban
(1988–1992)*

Tulajdoni csoportok	1988	1989	1990	1991	1992
Külmag (11. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	4773	7755	2759
Neffi	n.a.	n.a.	9,36	4,26	-13,12
	(n.a.)	(n.a.)	(0,1441)	(0,8829)	(4,1533)
Belmag (12. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	16046	27883	9890
Neffi	n.a.	n.a.	4,79	1,51	-9,84
	(n.a.)	(n.a.)	(0,9422)	(1,3811)	(3,2979)
Külmost (21. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	0	2	82
Neffi	n.a.	n.a.	0	57,90	4,43
	(n.a.)	(n.a.)	(n.a.)	(0,1713)	(0,4714)
Belmost (22. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	542	515	162
Neffi	n.a.	n.a.	2,72	-4,47	-10,59
	(n.a.)	(n.a.)	(0,0593)	(0,2664)	(1,3795)
Formix (31. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	1	3	167
Neffi	n.a.	n.a.	10,36	9,57	-6,50
	(n.a.)	(n.a.)	(0)	(0,0122)	(1,1106)
Domix (32. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	154	142	173
Neffi	n.a.	n.a.	1,13	-5,93	-3,10
	(n.a.)	(n.a.)	(0,0730)	(0,0844)	(0,6427)
Forál (41. csoport)					
Vállalatok száma	0	1144	19	3	171
Neffi	n.a.	9,64	8,59	-0,76	-10,33
	(n.a.)	(0,4620)	(0,1005)	(0,0660)	(2,1834)
Domál (42. csoport)					
Vállalatok száma	7628	11209	1779	1738	2053
Neffi	4,73	5,64	4,09	0,18	-6,63
	(0,1442)	(1,0508)	(0,1604)	(0,2493)	(0,7961)

* A zárójelben a súlyozott szórások.

rendelkeztek. Az 1990. évi adatok tehát a szokásos feltevésekkel összhangban lévő, a privatizáció hatásai szempontjából igen kedvező képet mutattak. Különösen ha azt is tekintetbe vesszük, hogy a *Külmag* vállalatok csoportjában akkor 4773 vállalkozás szerepelt, a *Formix* csoportban pedig mindössze 1, a *Forál* csoportban pedig csupán 19. A legjelentősebb méretű, 16 046 vállalkozást felölülő *Belmag* vállalatcsoport (12. csoport) jövedelmezőségi mutatója is kissé meghaladta a minta egészére vonatkozó átlagot, míg az 1779 *Domál* vállalat (42. csoport) elmaradt attól. A vállalatok jövedelmezőségének alakulása még 1991-ben is nagyjából követte a várakozásokat: a nagyobb vagy kisebb mértékben magántulajdonban lévő vállalkozások jövedelmezőségi mutatója pozitív és átlag feletti, míg a döntően állami tulajdonban lévőké átlag alatti és két esetben már negatív előjelű volt.

1992-re a vállalatok helyzete jövedelmezőségük szempontjából alapvetően megváltozott. A legkedvezőtlenebb és jelentős veszteségre utaló negatív jövedelmezőségi mutatóval a *Külmag* vállalatok (11.) csoportja rendelkezett. Ugyancsak

igen kedvezőtlen és negatív előjelű volt a *Belmag* vállalatok (12.) és a *Belmost* vállalatok (22.) mutatója is. Szintén hasonlóan rossz jövedelmezőségi mutató alakult ki a *Forál* vállalatoknál (41.). A legkedvezőbb – vagy legalábbis a minta átlagánál kevésbé negatív – jövedelmezőségi mutatók a *Külmost* (21.), a *Domix* (32.) és a *Domál* (42.) vállalatok csoportja esetében voltak megfigyelhetők.

A vállalkozások meghatározó részében, és köztük a magánkézbe került vállalatok többségében a jövedelmezőségi (vagy más néven tekehatékonysági) mutatók romlása és 1992-ben negatív értékűvé válása nem magyarázható egyetlen tényezővel. Minden vállalat eredményeit kedvezőtlenül érintette a gazdaság általános hanyatlása, a hagyományos piacok elvesztése. A magánvállalkozások jövedelmezősége – legalábbis átmenetileg – romolhatott attól is, hogy termékszerkezetük és termelési kapacitásaik átalakításába kezdtek. Emellett azonban bizonyára lényeges szerepet játszott az a tény, hogy mind az állami, mind a magánszektorban a vállalati vagyon hasznosításának, a vállalatok alkalmazkodásának olyan formái is kialakultak, amelyek nem a vagyon gyarapítását szolgálták, hanem a vállalati jövedelmek kivonását.

A vállalatcsoportok hatékonysági mutatói

Míg a vállalatok jövedelmezősége közvetlenül vagyonuk hasznosulásától függ, a hatékonyságukat közvetlen módon a folyó ráfordításaikkal – a bér- és anyagköltségekkel, valamint az amortizációval – történő gazdálkodásuk befolyásolja.

1989-et követően a különböző tulajdonosi szerkezetű vállalatcsoportok átlagos hatékonysági mutatói – a *Külmost* (21.) csoport kivételével – szintén folyamatosan romlottak, miként az az 5. táblázatból látható. 1992-re egy kivételével minden tulajdoni csoport hatékonysági mutatója negatívvá vált.

Az 5. táblázatból az is kitűnik azonban, hogy a *Külmost* vállalatok (21.), valamint a *Külmag* vállalkozások (11.), a *Formix* vállalkozások (31.) és a *Domix* vállalatok (32.) hatékonysági mutatója egyaránt meghaladta az állami vállalatok hasonló mutatóit (41. és 42. csoport). Ez az eredmény lényegesen eltér a jövedelmezőségi mutatóknál tapasztaltaktól. Az egyik lehetséges magyarázat a jövedelmezőségi és a hatékonysági mutatóknál kialakult eltérő sorrendre az lehet, hogy bár a magánvállalkozások állóeszközeiket nem működtették hatékonyabban, mint az állami vállalatok, a folyó költségekkel – elsősorban a bérköltségekkel – takarékosabban gazdálkodtak, mint az utóbbiak. Ez az állítás különösen a külföldi részvételű, *Külmag* vállalkozásokra (11.) volt érvényes.

Hasonló megállapítások tehetők a termelékenységi mutatók esetében is. 1992-re a mintába bekerült magántulajdonú vállalatok bruttó termelékenységi mutatói számottevően kedvezőbbekké váltak az állami tulajdonban lévőkénél, továbbá a külföldi tulajdonrészrel működőké a tisztán hazai tulajdonban lévőkénél. A külföldi tulajdonossal is rendelkező vállalatok nettó termelékenysége lényegesen meghaladta a csak hazai tulajdonban lévő vállalkozásokét, illetve vállalatokét. A hazai tulajdonban lévő állami vállalatok és a különböző mértékben magántulajdonú vállalatok bruttó termelékenysége között viszont lényegesen csökkent a különbség, de a *Domál* vállalatok még mindig jobbnak bizonyultak, mint a *Belmag* és a *Belmost* vállalkozások.

A külföldi résztulajdonossal működő magánvállalkozások jövedelmezőségének és termelékenységének ellentétes irányú alakulását részben okozhatta az a tény, hogy ezekben a vállalatokban már nagy súlyt fektettek a bérköltségekkel való takarékoskodásra, a vagyon gyarapításának jelei azonban még nem mutatkoztak. Mint többen rámutattak, az okok között szerepelhetett azonban az ún. transzferárjelenség is. Azaz, ebben a vállalati körben gyakorta előfordult, hogy a külföldi tulajdonos oly módon szerzett profitot, hogy saját külföldi vállalatától

5. táblázat

Vállalati nettó hatékonysági mutatók (Near) tulajdoni csoportok szerint, százalékban (1988–1992)*

Tulajdoni csoportok	1988	1989	1990	1991	1992
<i>Külmag</i> (11. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	4773	7755	2759
Near	n.a.	n.a.	4,64	2,40	-5,87
	(n.a.)	(n.a.)	(0,9905)	(0,3394)	(1,9718)
<i>Belmag</i> (12. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	16 046	27 883	9890
Near	n.a.	n.a.	1,76	0,86	-6,51
	(n.a.)	(n.a.)	(0,6595)	(0,4183)	(2,7274)
<i>Külmost</i> (21. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	0	2	82
Near	n.a.	n.a.	n.a.	2,08	2,21
	(n.a.)	(n.a.)	(n.a.)	(0,0052)	(0,8745)
<i>Belmost</i> (22. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	542	515	162
Near	n.a.	n.a.	1,90	-3,74	-7,71
	(n.a.)	(n.a.)	(0,0365)	(0,2288)	(0,1765)
<i>Formix</i> (31. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	1	3	167
Near	n.a.	n.a.	5,40	5,32	-4,00
	(n.a.)	(n.a.)	(0)	(0,0063)	(3,1332)
<i>Domix</i> (32. csoport)					
Vállalatok száma	0	0	154	142	173
Near	n.a.	n.a.	0,72	-4,96	-4,18
	(n.a.)	(n.a.)	(0,0350)	(0,0658)	(1,1836)
<i>Forál</i> (41. csoport)					
Vállalatok száma	0	1144	19	3	171
Near	n.a.	6,03	2,33	-0,06	-8,59
	(n.a.)	(0,2455)	(4,7212)	(0,0047)	(1,1578)
<i>Domál</i> (42. csoport)					
Vállalatok száma	7628	11 209	1779	1738	2053
Near	2,48	2,88	2,23	0,12	-6,30
	(15,4895)	(0,0321)	(0,0656)	(0,0702)	(246,9)

* A zárójelben a súlyozott szórások.

drágán importált, és ugyanakkor olcsón exportált. Ezzel a módszerrel a magyarországi vállalkozásból úgy lehetett kiszivattyúzni a profitot, hogy azután nem kellett adót fizetni. Bár az általam elemzett adatokból a transzferárjelenség nem mutatható ki, annak esetleges létezése miatt nem lehetünk tehát biztosak abban, hogy a magánvállalkozások itt tapasztalt rosszabb jövedelmezősége a vállalatok valóságos teljesítményeit tükrözi.

A mutatók szórásáról

Az elhamarkodott és a privatizáció vállalati szintű hatásaira nézve kedvezőtlen következtetések levonása előtt érdemes figyelmet szentelnünk a vállalatcsoportok átlagaihoz tartozó súlyozott szórásokra, illetve azok alakulására 1988 és 1992 között. Az egyes tulajdonszerkezeti csoportok magas szórásai arra mutatnak, hogy a csoportokon belül szélsőségesen különböző jövedelmezőségű és haté-

konyságú vállalatok találhatók. A 3., 4. és 5. táblázatokban az is megfigyelhető, hogy a csoportokon belüli szórások 1988 és 1992 között egyre növekedtek. Általában igaz ez a megállapítás az egyes csoportok belső szórásnégyzetének és az adott év teljes szórásnégyzetének a hányadosára is. A jövedelmezőségi és a hatékonysági mutatók tehát egyre „széttartóbbakká” váltak.

A fentiekkel azonos megállapítások tehetők az összes többi kritérium esetében is. Az adatok alapján és az elemzésnek ezen a szintjén tehát az állapítható meg, hogy a vállalatok jelentős hányadának jövedelmezőségét és hatékonyságát ez ideig általában nem javította érzékelhetően az a tény, hogy magántulajdonba kerültek. Az igen nagy szórásértékek miatt azonban a különböző vállalatcsoportok csupán a súlyozott átlagok alapján statisztikailag nem különböznek szignifikánsan egymástól. Az egyes tulajdoni csoportok sajátosságainak elemzéséhez további részletes vizsgálatokra volt szükség, amelynek során a tulajdoni csoportokat tovább bontottam a vállalkozások mérete, valamint azok nyereségessége, illetve veszteségessége szerint.

Az egyes vállalatcsoportokon belül a jövedelmezőségi és hatékonysági mutatók egyre inkább szétnyíló ollója arra is felhívja a figyelmet, hogy a vállalati teljesítmények alakulása nem általában függ az egyes vállalatok tulajdoni helyzetétől, hanem nagyon is egyéni és konkrét módon kapcsolódik ahhoz a folyamathoz, ahogyan a vállalatokat a magántulajdonosok megszerezték. Erről a pontról azonban az elemzés már csak az egyes vállalatok esettanulmányok révén történő vizsgálatával lenne továbbvihető.⁵ Ezekre a mélyebb vizsgálatokra a kutatás következő fázisában kerül majd sor.

A nagyvállalatok, valamint a nyereséges és a veszteséges vállalatok hatékonysága

Vállalatcsoportok nagyság szerint

Az elemzés egyik fontos állomásaként vizsgáltam a vállalkozások relatív mutatóit a vállalatok *mérete* szerint is. A vállalkozásokat saját tőkéjük nagysága szerint osztottam öt csoportba: a 20 millió forintnál kisebb, a 20 és 100 millió forint közötti, a 100 és 500 millió forint közötti, az 500 millió és 1 milliárd forint közötti és az 1 milliárd forintnál nagyobb saját tőkével rendelkező vállalatok csoportjába. Az alábbiakban csak a nagyvállalatokra vonatkozó eredményeket ismertetem.

1990-ben a 23 314 vállalkozásból 6986 tartozott a nagyvállalatok csoportjába. Ezek saját tőkéhez viszonyított átlagos nettó jövedelmezőségi mutatója (*Neffi*) 4,28 százalékot tett ki. A *Külmag* nagyvállalatok (11. csoport: 1994 vállalat) átlagos jövedelmezőségi mutatója volt a legkedvezőbb: 7,76 százalék. A *Belmag* nagyvállalatok (12. csoport: 3459 vállalat) jövedelmezősége viszont az állami vállalatokénál alacsonyabb, 3,55 százalékos szintet ért el. A nagyvállalati csoporton belül szintén jelentős súlyt képviselő *Domál* vállalatok (42. csoport: 979 vállalat) jövedelmezőségi mutatója az összes nagyvállalat átlagának közelében, de kissé az alatt volt: 4,08 százalékot tett ki. A magántulajdonú vállalatok átlagos termelékenység mutatói szintén meghaladták a túlnyomórészt állami és hazai tulajdonúakét.

1992-ben a 15 457 vállalat közül 5466 volt nagyvállalat, átlagosan -7,12 százalékos jövedelmezőségi mutatóval. Ezen belül a *Külmag* nagyvállalatok (11. csoport: 1156 vállalat) mutatója -13,08 százalék, a *Belmag* nagyvállalatoké (12. csoport: 3450

⁵ Vállalati esettanulmányokon alapuló kutatások jelenleg is folynak pl. a MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-Kutató Intézetében. Az eddigi 15 vállalati esettanulmány eredményeit lásd *Török* (szerk.) [1993].

vállalat) –9,01 százalék volt. A *Domál* vállalatok (42. csoport: 770 vállalat) átlagos jövedelmezőségi mutatója viszont –5,68 százalékot ért el. Ugyanakkor a *Külmag* nagyvállalatok átlagos termelékenységi mutatói közel két és félszeresen meghaladták a *Domál* vállalatok átlagos termelékenységét. A *Belmag* vállalatok termelékenysége viszont elmaradt a *Domál* nagyvállalatokétól.

A jövedelmezőségi, hatékonysági és termelékenységi mutatók, valamint azok szórásai a *nagyvállalatok* esetében nagyon hasonlóan alakultak ahhoz, mint amit korábban a teljes mintánál láttunk. Ebből a tényből arra következtethetünk, hogy a minta egészében az átlagos jövedelmezőséget és hatékonyságot és annak szóródását alapvetően a nagyvállalatok szabták meg. A kisebb vállalkozások hatása a gazdaság egészének hatékonyságára még 1992-ben is csak igen mérsékelt volt.

Nyeréses és veszteséges vállalatcsoportok

Rendkívül érdekes eredményeket hozott az elemzésnek az a fázisa, amikor a negatív és a nem negatív adózott eredményű vállalkozások saját tőkéhez viszonyított jövedelmezőségi mutatóit külön-külön vizsgáltam. Az összefoglaló adatokat a 6. táblázat tartalmazza.

6. táblázat

A negatív és a nem negatív nettó eredményű vállalatok összes nyeresége, illetve vesztesége milliárd forintban, valamint jövedelmezőségi mutatói

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992
<i>Nyeréses vállalatok</i>					
Vállalatok száma	7628	12 334	21 027	29 529	5092
Összes nettó nyereség, milliárd forint	110,1	149,1	156,3	107,6	30,4
<i>Neffi</i> , százalék	5,17	5,92	6,80	4,81	3,20
<i>RBtermel.</i> , ezer forint/fő	1173,4	n.a.	1732,1	2037,4	2671,8
<i>Veszteséges vállalatok</i>					
Vállalatok száma	256	19	2287	8512	10 365
Összes nettó veszteség, milliárd forint	-4,9	-0,1	-27,2	-73,5	-289,2
<i>Neffi</i> , százalék	-5,08	-0,73	-6,00	-8,70	-15,04
<i>RBtermel.</i> , ezer forint/fő	1198,8	n.a.	744,7	1099,5	1755,6

Az 1988-as és az 1989-es mintában még nem szerepeltek magántulajdonban lévő vállalatok, és a veszteséges vállalatok száma, valamint a veszteség aránya az adózott eredményben elenyésző volt. 1990-ben a nettó nyereség 59,7 százaléka származott a *Domál* vállalatoktól (42. csoport: 1409 vállalat), míg 37,9 százaléka a *Külmag* és a *Belmag* vállalkozásoktól (11. csoport: 4541 vállalat és 12. csoport: 14 415 vállalat). Ez utóbbi vállalatcsoportba tehát az összesen közel 21 ezer, túlnyomórésztben magántulajdonú vállalatból kis híján 19 ezer tartozott. Az összesen 1800 állami vállalatból is több mint 1400 volt nyereséges.

A *nem negatív* eredményű vállalatok között a legkedvezőbb jövedelmezőségi mutatót a *Forál* vállalatoknál (14 vállalat), a *Formix* vállalatcsoportnál (1 vállalat) és a *Külmag* vállalatoknál (4541 vállalat) találtuk.

A 27,2 milliárd forintnyi veszteség 71 százalékát a 370 *Domál* vállalat mutatta ki, míg az összesen 1863 *Külmag* és *Belmag* vállalatra annak mindössze 25,9 százaléka jutott. Ugyanakkor a *negatív* nettó eredményű vállalkozások között a legrosszabb jövedelmezőségi mutatók a túlnyomórészt vagy döntően ma-

gántulajdonban és általában hazai tulajdonban levőknél voltak találhatóak. A nagyrészt állami tulajdonban lévő veszteséges vállalatok negatív jövedelmezőségi mutatói az átlag felett maradtak.

Összességében tehát 1990-ben a nyereséges és a veszteséges vállalatok megoszlása az egyes tulajdoni csoportokon belül nagyjából követte a nyereséges és a veszteséges vállalatok megoszlását a teljes mintában. A meghatározó súlyt képviselő állami vállalatok részaránya az összes veszteségből kisebb volt, míg az államiak részaránya a nyereségből meghaladta a veszteséges, illetve a nyereséges állami vállalatok arányát a vállalkozások összes saját tőkéjén és összes létszámán belül. Ezzel szemben a döntően magántulajdonban lévő nyereséges, illetve veszteséges vállalkozások egyaránt a nyereségből/veszteségből kissé nagyobb arányban részesedtek, mint az összes foglalkoztatottakból és az összes saját tőkéből.

1992-ben a nem negatív, adózott eredményű vállalatok – összesen 5092 vállalat – együttesen 30,4 milliárd forintnyi nettó nyereségével szemben a negatív eredményűek – összesen 10 365 vállalat – 289,2 milliárd forintnyi vesztesége állt. A nyereség 47,3 százalékát a *Forál* vállalatok (10,9 százalék), és a *Domál* vállalatok (36,4 százalék), míg 36,3 százalékát a *Külmag* vállalatok (17,4 százalék) és a *Belmag* vállalatok (18,9 százalék) adták.

A nem negatív eredményű vállalatok között a legjövedelmezőbbnek a külföldi tulajdonossal is rendelkező vállalatok és elsősorban a magántulajdonban lévő vállalkozások bizonyultak. A nyereséges vállalatcsoportok közül a legkevésbé jövedelmező vállalatok a hazai tulajdonú állami vállalatok közé tartoztak. A nem negatív eredményű vállalatok közé 4113 túlnyomórészt magántulajdonú és 692 állami tulajdonú vállalat tartozott.

1992-ben a veszteséges vállalatok közé 8536 *Külmag* és *Belmag*, és 1532 *Forál* és *Domál* vállalat tartozott. A veszteségből a túlnyomórészt állami tulajdonban lévő vállalatok 52,3 százalékban (*Forálok*: 4,4 százalék, és *Domálok*: 47,9 százalék), a döntően magántulajdonú vállalatok pedig 43,2 százalékban (*Külmagok*: 15,7 százalék, és *Belmagok*: 27,5 százalék) részesedtek. A döntően állami tulajdonú veszteséges vállalatok részesedése a saját tőkén belül 52,3 százalék és a foglalkoztatottakon belül 48,7 százalék – tehát a veszteségen belüli részarányukhoz közeli – volt. A magántulajdonú vállalatok a veszteséges vállalatok összes saját tőkéjéből 41,5 százalékkal és a teljes létszámból 46,2 százalékkal – tehát szintén a veszteségen belüli arányukhoz közeli arányban – részesedtek. 1990 és 1992 között tehát a *Külmag* és a *Belmag* vállalkozások súlya a nem negatív eredményű vállalatok között alig változott, a *Forál* és a *Domál* vállalatoké viszont csökkent. Ezzel szemben a veszteséges vállalkozások között jelentősen megnőtt a magánkézben lévők részaránya a vizsgált mutatók szempontjából, miközben a túlnyomórészt állami tulajdonban lévő vállalatoké itt is visszaesett.

A negatív eredményű vállalatok között a legrosszabb jövedelmezőségi mutatót a *Forál* vállalatoknál, a *Formix* vállalatoknál, valamint a *Belmost* vállalatoknál találtuk. Nem volt azonban sokkal kedvezőbb – és nem érte el az átlagot – a *Külmag* vállalkozások jövedelmezőségi mutatója sem.

Végeredményben azt állapíthatjuk meg, hogy bár 1988 és 1992 között a különböző tulajdoni szerkezetű vállalatcsoportok jövedelmezőségi mutatóinak szóródása a csoporton belül erőteljesen nőtt, a meghatározó súlyú tulajdoni csoportokon (11., 12., 41. és 42. csoport) belül hasonlóképpen jött létre a veszteséges vállalatok túlsúlya, mint a minta egészében. Természetesen az egyes tulajdoni csoportok átlagos mutatóit a kisebb számú, ám nagyobb méretű vállalkozások erőteljesebben befolyásolták, mint a minta egészének mutatóit. A lefelé húzó átlagokat és a nagy csoportszórásokat azonban nem a kevés számú, de nagy súlyú vállalatnak az átlagtól való szélsőséges eltérése idézte elő, hanem döntően az a tény, hogy az évek során a mintán belül egyre nőtt a veszteséges vállalatok szá-

ma és súlya a jövedelmezőséget meghatározó tényezőkön belül. Az eredmények további finomítására a veszteségesség, illetve a nyereségesség *mértéke* szerinti elemzéssel került sor.

A nyereséges és veszteséges vállalatcsoportok további jellemzői

A nyereséges és veszteséges vállalkozások vizsgálata tovább árnyalta azt a képet, amelyet korábban a különböző tulajdonosi szerkezetű vállalatok jövedelmezőségéről, hatékonyságáról és termelékenységéről kaptunk. Láthattuk például, hogy 1990 és 1992 között a *Külmag* és a *Belmag* vállalatok részaránya a – fokozatosan elolvadó – nyereségből alig változott, miközben részesedésük az időközben többszörösére nőtt összes veszteségből jelentősen megnőtt. A *Forál* és a *Domál* vállalatok részesedése viszont mind a nyereségből, mind a veszteségből csökkent. Ezzel párhuzamosan jelentősebb súlyra tettek szert a csak részben magánkézben lévő vállalkozások. Az említett három évben lényegesen és eltérő mértékben megváltoztak a vállalatcsoportok átlagos jövedelmezőségi mutatói is. Az átlagos mutatókhoz tartozó nagy szórások azonban arra figyelmeztetnek, hogy az egyes tulajdoni csoportokon belül a vállalatok között igen nagy különbségek alakultak ki. Azért, hogy e különbségeket jobban megismerhessük, a különböző tulajdoni csoportba tartozó vállalatokat külön-külön elemeztem *jövedelmezőségük szintje* szerint. Nevezetesen, az egyes tulajdonszerkezeti csoportokba tartozó vállalatokat hét jövedelmezőségi kategóriába soroltam a következők szerint:

- 15 százaléknál kisebb jövedelmezőségű vállalatok,
- 15 és –5 százalék közötti jövedelmezőségű vállalatok,
- 5 és 0 százalék közötti jövedelmezőségű vállalatok,
- 0 és 5 százalék közötti jövedelmezőségű vállalatok,
- 5 és 15 százalék közötti jövedelmezőségű vállalatok,
- 15 százalék feletti jövedelmezőségű vállalatok, és
- negatív saját tőkével rendelkező vállalatok.⁶

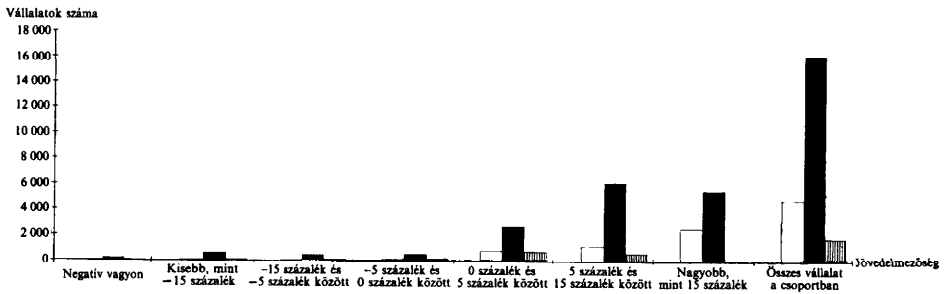
Mind 1990-ben, mind 1992-ben a 11., 12. és 42. csoport súlya volt a meghatározó a mintán belül. Ezért az eredményeket csak ezekre a csoportokra és csak 1990-re és 1992-re vonatkozóan ismertetem. Először bemutatom a vállalatok számának megoszlását a fenti három tulajdoni csoport és a jövedelmezőségi kategóriák szerint. Ezt követően ismertetem, hogy az egyes tulajdoni csoportokon belül miképpen oszlott meg a saját tőke, a létszám, a nettó árbevétel és az adózott, illetve mérleg szerinti eredmény jövedelmezőségi kategóriák szerint. Minden számított adat viszonyítási alapja az adott év teljes mintájának megfelelő összesített adata volt. Tehát például 1990-ben a *Külmag* csoporton belül az 5 és 15 százalék közötti jövedelmezőségi sávba tartozó vállalatok összes nettó árbevételét viszonyítottam az 1990. évi mintában szereplő összesen 23 314 vállalkozás összes nettó árbevételéhez. 1990-ben a három tulajdoni csoportba tartozó vállalkozások számának jövedelmezőségi kategóriák szerinti megoszlását az 1. ábra mutatja.

Az 1. ábrán látható, hogy 1990-ben mindhárom tulajdoni csoportban a vállalatok inkább a pozitív jövedelmezőségi kategóriákba tartoztak. A *Külmag* vállalatok között a 15 százaléknál nagyobb jövedelmezőségűek, a *Belmag* vállalkozások esetében az 5 és 15 százalék közötti, míg a *Domál* vállalatoknál a 0 és 5 százalék közötti jövedelmezőségűek domináltak. A 2. ábra azt mutatja be, hogy az egyes tulajdoni

⁶ A jövedelmezőségi kategóriák kialakításánál követtem Halpern [1994] tanulmányát. A kategóriahatárok tehát önkényesek. A Halpern által alkalmazotthoz hasonló csoportosítás lehetőséget teremt arra, hogy az itt kapott eredményeket Halpern eredményeivel összevessük.

1. ábra

A vállalatok száma a 11., 12. és 42. csoportban jövedelmezőségi kategóriánként és összesen 1990-ben

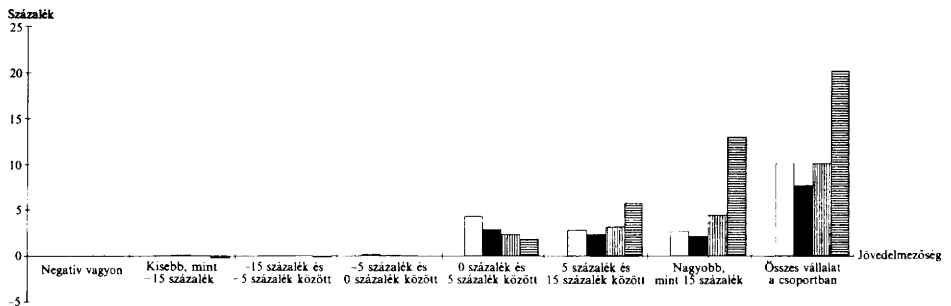


csoportokon belül a különböző jövedelmezőségi kategóriába tartozó vállalatok mi-
képpen részesedtek a teljes minta saját tőkéjéből, létszámából, nettó árbevételéből és
adózott eredményéből. (2/a ábra – 11. csoport; 2/b ábra – 12. csoport; 2/c ábra – 42.
csoport.)

Az ábrákból látható, hogy mindhárom tulajdoni csoportban a pozitív jövedelme-
zőségű vállalkozások domináltak. A *Külmag* vállalatok (11.) összes saját tőkéje, az
ott foglalkoztatottak száma és nettó árbevétele viszonylag egyenletesen oszlott el a
pozitív jövedelmezőségi kategóriák között. Ugyanakkor adózott eredménye a legma-

2. a) ábra

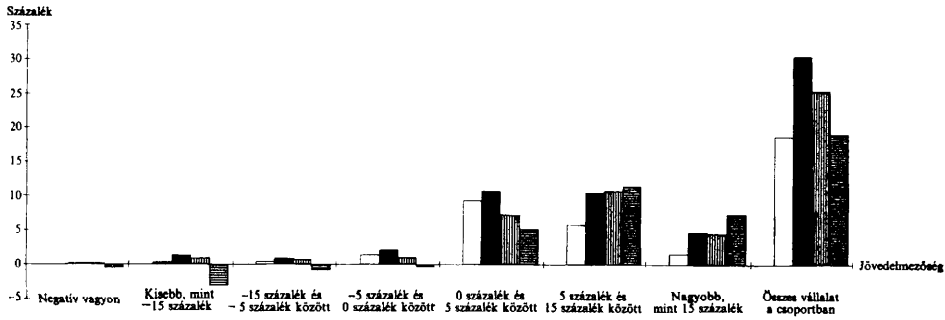
Saját tőke, létszám, nettó árbevétel és adózott eredmény a 11. csoportban jövedelmezőségi
kategóriák szerint 1990-ben



gasabb jövedelmezőségi kategóriában és a csoport vállalatainak összességében kiugró
volt. A *Belmag* vállalkozások (12.) nagyobb súlyt képviseltek ugyan, mint a *Külma-*
gok, de a csoport vállalatai jobban megoszlottak a különböző jövedelmezőségi kate-
goriák között. Az is kitűnik a 2. ábrákból (a, b, c), hogy 1990-ben a minta egészét

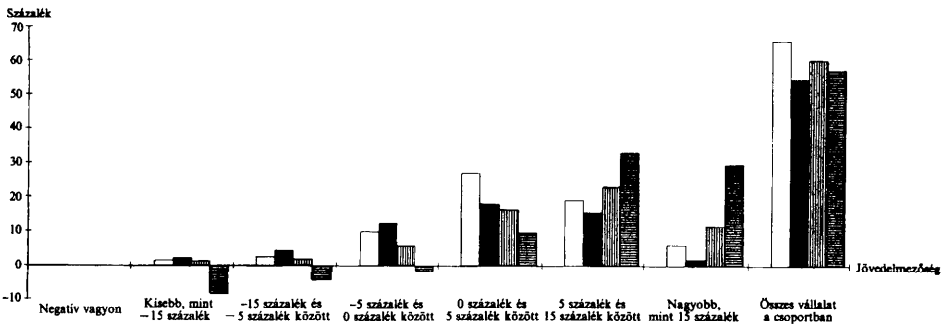
2. b) ábra

Saját tőke, létszám, nettó árbevétel és adózott eredmény a 12. csoportban jövedelmezőségi kategóriák szerint 1990-ben



2. c) ábra

Saját tőke, nettó árbevétel és adózott eredmény a 42. csoportban jövedelmezőségi kategóriák szerint 1990-ben

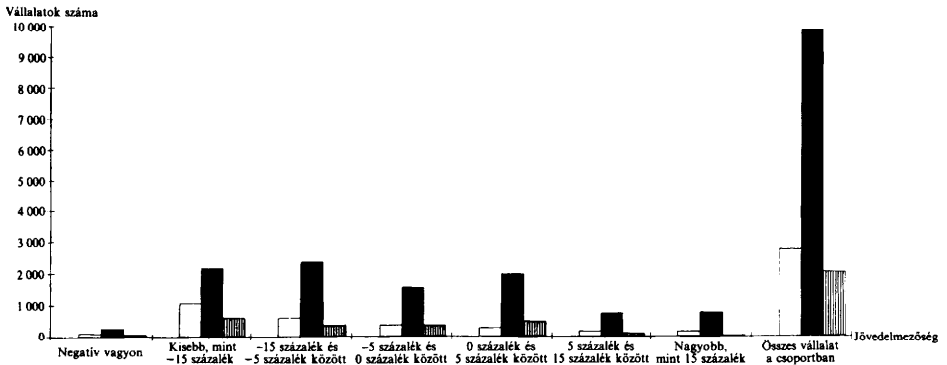


még a *Domálok* (42.) domináltak, de ezen a csoporton belül a vállalatok jobban „szétterültek” a különböző jövedelmezőségi kategóriák között, mint a *Külmagok*.

1992-re minden tulajdoni csoport jövedelmezősége és az egyes csoportokon belül a vállalatoknak jövedelmezőségi kategóriák szerinti megoszlása lényegesen megváltozott. Az 11., 12. és 42. csoportba tartozó vállalatok számának megoszlását a különböző jövedelmezőségi kategóriák között a 3. ábra mutatja be.

A 3. ábrából – amely az 1990-es helyzetet jellemző 1. ábrának szinte tükörképe – látható, hogy mindhárom tulajdoni csoport vállalatainak többsége a negatív jövedelmezőség tartományába tolódott át. A legnagyobb mértékű eltolódás a *Külmag* csoportnál következett be. Nem volt azonban sokkal kedvezőbb a helyzet a *Domálok* és a *Belmagok* esetében sem. Nézzük ezután, miként változott a vállalatok saját tőkéjének, létszámának, nettó árbevételének és mérleg szerinti eredményének megoszlása a különböző jövedelmezőségi kategóriák között tulajdoni csoportonként (7. táblázat).

A vállalatok száma a 11., 12. és 42. csoportban jövedelmezőségi kategóriánként és összesen 1992-ben



A 7. táblázatból jól nyomon követhető, hogy miközben a vállalatok részaránya a negatív jövedelmezőségi kategóriák felé tolódott el, a *Külmag* és a *Belmag* vállalkozások súlya a legkedvezőtlenebb és a legkedvezőbb jövedelmezőségi kategóriákban egyaránt megnőtt a *Domál* vállalatokhoz képest. A legnagyobb mértékű differenciálódás a *Külmag* csoporton belül következett be, de nem maradt el attól lényegesen a *Belmag* csoport sem. A *Domálok* igen nagy hányada került a legveszteségesebbek közé, miközben viszonylag kis részük tartozott a legnyereségesebbekhez. Azt is lényeges megfigyelnünk, hogy 1990-hez képest mindhárom vállalatcsoportban erőteljesen megnőtt a negatív saját vagyonú vállalatok súlya.

1992-ben a *Külmagok* átlagos jövedelmezőségi és hatékonysági mutatói a legpozitívabb és a legnegatívabb jövedelmezőségi kategóriákban felülmúlták a *Domálok* megfelelő mutatóit. A középső pozitív és negatív jövedelmezőségi kategóriákban a két csoport sorrendje váltakozott. Ugyanakkor a *Külmag* csoport mutatói többnyire alatta maradtak a *Forálok* (41.) mutatóinak. A *Belmagok* (12.) a legtöbb jövedelmezőségi kategóriában kedvezőtlenebb átlagos jövedelmezőségi és hatékonysági mutatókat értek el, mint az állami vállalatok. Az eddigi eredmények alapján tehát az állapítható meg, hogy a magántulajdon térnyerése 1992-ig nem járt a vállalatok jövedelmezőségének és hatékonyságának jelentős javulásával, miközben a vállalati termelékenységben rendszerint pozitív változásokat hozott. A magánszektor differenciálódása mellett nem volt képes kivédeni a gazdaság általános hanyatlásának hatásait.

A kézirat lezárásakor kaptam meg az 1992. évi teljes vállalati körre (57 865 vállalkozásra) és az 1993. évre (71 503 vállalkozásra) vonatkozó adatokat. Az 1992. évi teljes mintában a vállalkozások jövedelmezősége mind az összes eszközre, mind a saját tőkére vetítve kissé kedvezőbbnek bizonyult, mint a tanulmányban feldolgozott kis híján 16 ezer vállalkozás esetében. A közel 58 ezer vállalat összességében az összes eszközre vetített nettó jövedelmezőségi mutató (*Nesze*) $-2,57$ százalékos, a saját tőkéhez viszonyított nettó jövedelmezőségi mutató (*Neffi*) pedig $-7,42$ százalékos ért el a 16 ezer vállalat $-4,90$ százalékos *Nesze*, illetve $-7,78$ százalékos *Neffi* mutatójával szemben. Kissé jobb volt a nagyobb 1992-es mintában a hatékonysági mutató is. A bruttó termelékenység a két mintában alig változott.

1993-ban a 71 503 vállalkozás jövedelmezőségi mutatói az 1992. évi nagy mintához képest egy hajszálnyit javultak, bár a vállalkozások összességében az üzleti és a mérleg szerinti veszteség tömege tovább nőtt. A *Nesze* értéke 1993-ban $-2,47$ százalékot, a *Neffi* értéke pedig $-7,17$ százalékot tett ki. Lényeges változás történt azonban a veszteség ágazati szerkezetében. 1992-ben még a 190 milliárd forint üzemi, és a 320 milliárd forintnyi mérleg szerinti veszteség orozslánrésze a nem pénzügyi ágazatokban keletkezett. 1993-ban már a nem pénzügyi vállalkozások összességének üzleti eredménye pozitív volt, és az összesen 360 milliárd forint mérleg szerinti veszteségből is csak 198 milliárd forinttal részesedtek. A veszteség jelentős részét a pénzügyi szolgáltatások mutatták ki.

1993-ban ugyancsak javult valamelyest a teljes minta hatékonysági mutatója 1992-höz képest. A vállalkozások összességének bruttó termelékenysége számottevően javult az 1992. évi nagyobb mintához képest is. Végeredményben az 1988 és 1993 közötti időszakra a következő általános megállapítások tehetők:

1988-ban a mintában szereplő 7628 vállalkozás összes saját tőkéjének értéke 2240 milliárd forintot tett ki, tehát nagyjából annyit, mint amilyen értékkel a privatizációra szánt állami vagyont számbavették. 1993-ra a minta vállalatainál a saját vagyon nominális értéke 4970 milliárd forintra nőtt. Ez az összeg közel áll ahhoz az értékhez, amelyet az állami privatizációs szervek az állami vállalatok átalakulásakor elvégzett vagyonértékelések, valamint az árváltozások alapján számítottak. A vagyon tehát nem veszett el, csak átalakult. Nevezetesen, 1993-ra a saját vagyon kb. 41 százaléká, azaz több mint 2 ezer milliárd forintnyi vagyon volt magántulajdonban. Ezzel szemben kb. 400-450 milliárd forint bruttó állami privatizációs bevétel állt. Ha számításba vesszük az időközben lezajlott vállalati felszámolásokat is, még mindig arra a következtetésre juthatunk, hogy a vagyon egy tekintélyes hányada úgy került a magántulajdonosok kezébe, hogy abból az állam nem tett szert bevételre. Ez önmagában nem lett volna baj, amennyiben a magángazdaság jól hasznosította volna a hozzá került vagyont.

1988–1990-ben még úgy tűnt, hogy a vagyon működtetése – ha nem is kiugró, de pozitív értékű – profitot eredményez. 1991-re azonban a nettó nyereség gyakorlatilag eltűnt, és 1992-ben az 58 ezer vállalkozás együttesen már 320 milliárd, 1993-ban pedig a 71 és fél ezer vállalkozás 360 milliárd forint összes veszteséggel zárta az évet. A magántulajdon kedvező hatásainak áttörése tehát még az elmúlt évben is váratott magára.

A vállalatok pénzügyi helyzete

A piaci viszonyok kialakulása nyomán, az állami redisztribúció – és különösen az állami támogatások – visszaszorulását követően, tehát amikor a vállalkozások költségvetési korlátja valóságossá válik, a vállalatok hatékonysága mellett pénzügyi helyzetük alakulása is döntő hatással van gazdálkodásukra. Az állami tulajdonú vállalatok magánkézbe adása – többek között – éppen azt a célt szolgálja, hogy a vállalkozások gazdasági döntéseit költségvetési korlátjuk is befolyásolja.

A vállalatok pénzügyi helyzete nem jellemezhető egyetlen mutatóval. Vizsgálatomban öt relatív mutatót használtam, amelyek – ha nem is fogják át teljesen – jól jellemzik a vállalkozások rövid és hosszabb távú pénzügyi helyzetét és annak változási irányát. A *Pusz* nevű mutató azt jelzi, hogy a vállalatok eszközein – teljes vagyonán – belül történt-e eltolódás a pénzeszközök felhalmozása irányába. Amennyiben igen, ebből arra következtethetünk, hogy:

1. vagy a vállalat alaptevékenységéhez szükséges pénzmennyiség nőtt meg, ami adódhatott a pénzszerzés növekvő bizonytalanságából, a csökkenő forgási sebességéből, a pénz drágulásából, vagy

2. a vállalat olyan szerkezeti átalakításokba kezdett, amelyekhez – legalábbis a kezdeti időszakban – jelentős mennyiségű pénzeszközre volt szüksége, vagy

3. a vállalat alaptévékenysége folytatásának növekvő bizonytalansága, tulajdoni helyzetének elbizonytalanodása, tehát a szokásos üzletmenet megnőtt kockázatai miatt előnyösebbnek találta eszközeit pénzzé tenni, vagy

4. a puszta életben maradáshoz, folyó kiadásai fedezéséhez rákényszerült arra, hogy vagyónának növekvő részét pénzzé tegye. A leírt lehetőségek különféle kombinációi együttesen is előfordulhattak.

A fentiek közül hosszabb távon egyértelműen kedvezőnek csak a 2. eset nevezhető. Hogy ténylegesen a nagy szerkezeti átalakítások megnőtt pénzszükséglete idézte-e elő a mutató növekedését, annak ellenőrzéséhez a vállalatok beruházási tevékenységének alapos elemzésére van szükség.

A *Fizkep*, az *Elados* és a *Stabil* elnevezésű mutatók a vállalatok rövid és hosszabb távú pénzügyi állapotát írják le az 1992-ben életbe lépett számviteli törvény által definiált módon.⁷ A *Szalve* nevű mutató – amelyet a vállalatok tartozása szállítóknak, illetve a vállalatoknak tartozó vevők teljes tartozásállománya hányadosaként számítottam – a vállalati sorban állás jelenségét mutatja be az egyes vállalatok, vállalatcsoportok nézőpontjából.

8. táblázat

A vállalkozások pénzügyi mutatói százalékban
(1988–1992)*

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992
Vállalatok száma	7628	12 353	23 314	38 041	15 457
<i>Pusz</i>	8,52 (0,0753)	10,09 (0,0919)	12,57 (0,1058)	13,27 (0,1315)	20,10 (0,2130)
<i>Fizkep</i>	71,54 (40,6713)	69,16 (9,8211)	71,27 (7,7855)	67,24 (1,4771)	84,60 (4,7163)
<i>Elados</i>	8,90 (3,1059)	9,72 (0,1870)	10,00 (0,2090)	9,23 (1,1804)	9,70 (0,8788)
<i>Stabil</i>	91,28 (0,7831)	93,08 (0,3396)	91,59 (13,5893)	88,23 (0,5724)	84,70 (8,9903)
<i>Szalve</i>	72,52 (45,2461)	79,26 (82,8450)	81,02 (15,2744)	85,52 (323,1934)	77,53 (20,9690)

* A zárójelben a súlyozott szórások.

A 8. táblázatból látható, hogy a *Pusz* mutató az egész vizsgált időszakban határozottan növekedett. A növekedés különösen 1991-ről 1992-re volt gyors. 1992-ben a vizsgált vállalatok összessége eszközeinek már több mint 20 százalékát pénzeszközökben tartotta. A mutatóval párhuzamosan a szórások is nőttek, de nem olyan mértékben, mint amit a nettó jövedelmezőségi és hatékonysági mutatók esetében tapasztaltunk (lásd a 2. táblázatot).

A vállalatok fizetőképessége az egész vizsgált időszakban elmaradt a kívánatos mértéktől – ez számszerűen a mutató 100-at meghaladó értékét jelenti –, és ezen belül hullámzóan alakult. 1992-re a fizetőképesség a minta egészében valamelyest javult. A szórások viszont mindvégig szélsőséges eltéréseket jeleznek a vállalatok között.

A vállalatok eladósodottsági szintje 1988 és 1992 között lényegében nem változott, szórása pedig hektikusan alakult. Az eladósodottság szintje nem tűnik kritikusanak, ami abból adódik, hogy a vállalatok hosszú távú kötelezettségeinek – alapvetően

⁷ Lásd A mérleg jegyében. HVG Különszám, 1991. december, 5. o.

beruházási hiteleknek – állománya az elmúlt években igen alacsony szinten stagnált. 1990-ben még úgy tűnt, hogy a vállalatok eladósodottsága nem válik széttartóvá, 1991-ben azonban újra erőteljesen növekedtek a szórások.

A vállalatok pénzügyi stabilitása 1988 és 1992 között romlott. Ugyanakkor a mutató szórása egyre nőtt, ami arra utal, hogy az egyes vállalatok, vállalatcsoportok stabilitása között egyre nagyobbá váltak a különbségek. A szállítók és vevők aránya mindvégig száz százaléknál kisebb maradt, tehát az időszak egészét inkább a vevői, kevésbé a szállítók felé fennálló tartozások jellemezték. A szórások ennél a mutatónál alakultak a legszélsőségesebben.

A vállalkozások között a *Domix* vállalatokat (32.), a *Forálokat* (41.) és a *Domálokat* (42.) jellemezte leginkább a pénzügyi eszközök felhalmozása az összes eszközökön belül. Ez az eredmény összhangban áll azzal a megfigyeléssel, hogy az említett vállalatok helyzete volt mindvégig a legbizonytalanabb a vizsgált időszakban, ami érthetővé teszi, hogy eszközeik növekvő hányadát likvid formában tartották. Elvileg ez lehetett egyúttal a módja annak is, hogy folyó költségeiket az eszközállományuk felélése terhére finanszírozzák. Megfigyelhetjük azonban azt is, hogy a *Külmagok* (11.) az állami vállalatokétól alig elmaradó – és 1992-ig azt meghaladó – pénzügyi felhalmozási mutatóval rendelkeztek. Mielőtt *heurékát* kiáltanánk tehát, hogy felfedeztük a vagyonfelélés egyik mechanizmusát, érdemes egy pillantást vetnünk külön-külön a nyereséges és a veszteséges vállalatok *Pusz* mutatóira. Meglepődve tapasztalhatjuk, hogy míg például a *Domál* veszteséges vállalatok (42.) *Pusz* mutatói a vizsgált időszak egészében az összes *Domál* átlagmutatója közelében, sőt kissé az alatt maradtak, és 1992-ben lényegesen elmaradtak attól, a nyereséges *Dimáloké* egyre inkább – 1992-ben már közel 10 százalékponttal – meghaladta a csoport egészének átlagát. Hasonló volt a helyzet a *Forál* vállalatok (41.) esetében is. A *Külmag* és a *Belmag* vállalatoknál (11. és 12.) is hasonló tendenciát tapasztaltam, mint az államiaknál. A különbség abban állt, hogy a veszteséges magánvállalatok alulról, a nyereségesek pedig felülről kerültek jóval kisebb távolságra az egész csoport átlagától, mint amit az állami vállalatok esetében láttunk. Azt gyaníthatjuk tehát, hogy a vállalati eszközök egyre nagyobb hányadának pénzeszközökké történő átalakítása nem feltétlenül a vagyonfelélés, inkább a nyereségszerzés egyik lehetséges útjának bizonyult az elmúlt években.

Az adatokból az is kitűnt, hogy – legalábbis 1992-ig – a tisztán magántulajdonú vállalatok csoportja sem a fizetőképesség, sem a stabilitás, sem pedig az eladósodottság szempontjából nem bizonyult határozottan jobbnak, mint a döntően állami vállalatok. A pénzügyi mutatók inkább az állami vállalatok esetében mutatkoztak kissé kedvezőbbnek. Fenntartható volt az előbbi állítás akkor is, amikor külön-külön elemeztem a nyereséges és a veszteséges, különböző tulajdoni szerkezetű vállalatcsoportokat. Egyedül a veszteséges, tisztán magántulajdonú vállalatcsoport *fizetőképességi* mutatója volt kissé kedvezőbb, mint a veszteséges állami vállalatok csoportjáé. A többi pénzügyi mutató esetében – és különösen 1992-ben – mind a nyereséges, mind a veszteséges, döntően állami tulajdonú vállalatok kedvezőbb képet mutattak a tisztán magántulajdonúaknál. Itt azonban újra fel kell hívnom a figyelmet a csoportok átlagmutatóihoz tartozó súlyozott szórásokra. A helyzet igen hasonló ahhoz, mint amit a jövedelmezőségi és a hatékonysági mutatóknál tapasztaltunk. Az erőteljes szóródás miatt az átlagok alapján a vállalatok tulajdoni csoportjai között egyértelmű sorrend nem állítható fel. Azt is észre kell azonban vennünk, hogy a nagymértékű szóródás nemcsak a magántulajdonú, hanem a döntően állami tulajdonban lévő vállalatokat is jellemezte.

A pénzügyi mutatók esetében is elvégeztem a vállalatcsoportok vizsgálatát a hét jövedelmezőségi kategória szerinti bontásban, miként azt az előző pontban tettem. A pénzügyi mutatók szempontjából a tisztán magántulajdonú vállalatok 1990-ben

sem összességükben, sem jövedelmezőségi kategóriánként nem mutattak jobb eredményeket, mint az állami vállalatok. Az 1992-re vonatkozó eredmények egy részét a 9. táblázatban foglalom össze.

A 9. táblázatból kitűnik, hogy az egyes vállalatcsoportokon belül a pénzügyi eszközök arányának növekedése a vállalatok összes eszközein belül általában a magasabb jövedelmezőségi kategóriába tartozó vállalatokat jellemezte, bár a legveszteségesebb vállalatokra is jellemző volt. A negatív és az alacsony pozitív jövedelmezőségi kategóriákban az állami vállalatok fizetőképessége kedvezőbb, a magas jövedelmezőségi kategóriákban viszont kedvezőtlenebb volt a *Külmagoké*-nél, de minden kategóriában egyértelműen jobb volt, mint a *Belmagoké*. Az állami vállalatok eladósodottsága szinte minden kategóriában kisebb, pénzügyi stabilitása viszont nagyobb volt mind a külföldi részesedésű, mind a hazai magánvállalkozásokénál. A legkedvezőbb pénzügyi mutatókkal általában a *Külmost* és a *Belmost* vállalatok (21. és 22.) és a *Formix* és *Domix* vállalkozások (31. és 32.) rendelkeztek.

Az előzőek alapján azt állapíthatjuk meg tehát, hogy a különböző vállalatcsoportok rendkívül heterogének. Azokon belül a pénzügyi helyzetük szempontjából igen különböző vállalatok találhatók. 1992-ig azonban a tisztán magántulajdonú vállalkozások nem voltak képesek egyértelműen kedvezőbb pénzügyi helyzetbe kerülni, mint az állami vállalatok. E jelenség okainak és az eltérő vállalati viselkedéseknek és stratégiáknak az elemzése azonban már egy következő vizsgálat tárgya lesz.

A vállalatok beruházási és exportaktivitása

A vállalatcsoportok beruházási mutatói

A magyar privatizáció egyre kedvezőtlenebb nemzetközi feltételek közepette zajlott. A külpiacok beszűkültek, ami mind a vállalatok külkereskedelmi teljesítményeit, mind fejlesztési kilátásaikat rontotta. Ezzel együtt a privatizációtól azt vártuk, hogy az új magántulajdonosok éppen e két területen – a külkereskedelemben és a beruházások terén – lesznek képesek lényeges változásokat elérni a vállalataik működésében. Mint látni fogjuk, ez a várakozás egyelőre csak szerény mértékben teljesült.

A vállalkozások beruházási tevékenységét három mutató segítségével elemeztem. A *Bruh* mutató a befejezetlen beruházások állományának a befektetett eszközökhöz való viszonyát jellemzi. Ezt a mutatót a szocialista gazdaság leírásánál még joggal használhattuk a beruházások szétforgácsoltságának jellemzésére. (Lásd például *Bauer* [1981]). Piacgazdaság viszonyai között – amikor a vállalatok tipikusan nem számíthatnak állami beruházási forrásokra – a beruházások befejezetlen állományának növekedése inkább a beruházási aktivitás növekedésére utal. A *Pub* nevű mutató a befektetett pénzügyi eszközök és az összes befektetett eszköz arányát tükrözi. A *Beszán* nevű mutató a beruházási és fejlesztési hitelek arányát mutatja a vállalkozások összes hosszú távú kötelezettségén belül.

A 10. táblázatból látható, hogy 1988 és 1992 között, de különösen 1991 után, a vállalatok összességében a beruházási aktivitás jelentősen visszaesett (*Bruh*). A súlyozott szórások nem túl magas mértéke arra utal, hogy bár a mintában bizonyára voltak dinamikusan beruházó vállalatok is, a túlnyomó többségre ez nem mondható el. A beruházási aktivitás visszafogottságát jelzi az a tény is, hogy a beruházási-fejlesztési hitelek állománya a vállalatok összes tartozás állományán belül csökkenő tendenciát mutatott. Ugyanakkor a vállalatok befektetett eszközei egyre inkább a befektetett *pénzeszközök* irányába tolódtak el. Ez teljes mértékben összhangban áll a pénzügyi mutatók elemzése során írtakkal. Tehát: a vállalatok jelentős hányada – és különösen a nyereségesek – a befektetéseiket irányították át a pénzügyi befektetések felé a

A 11., 12. és 42. csoport pénzügyi mutatói százalékban 1992-ben

Nettó jövédélmezőség	11. csoport				12. csoport					
	vállalatok száma	Pusz	Fizkep	Elados	Stabil	vállalatok száma	Pusz	Fizkep	Elados	Stabil
Negatív vagyon	102	22,99	51,49	-837,09	-10,63	270	14,43	43,55	-44,82	-117,46
Kisebb, mint -15 százalék	1074	21,56	82,23	50,61	53,71	2 190	17,79	60,96	15,68	51,38
-15 százalék és -5 százalék között	607	16,99	88,02	20,57	76,45	2 368	13,82	80,26	5,42	87,01
-5 százalék és 0 százalék között	370	16,71	107,69	16,11	87,73	1 567	17,72	103,52	14,68	88,21
0 százalék és 5 százalék között	281	22,12	99,52	12,49	87,55	1 979	17,21	77,68	6,46	84,83
5 százalék és 15 százalék között	167	21,77	113,98	9,90	98,12	741	13,59	88,76	17,80	76,58
Nagyobb, mint 15 százalék	158	16,13	95,41	15,47	81,84	773	20,17	79,94	29,47	54,17
Összes vállalat a csoportban	2759	19,82	88,22	34,95	66,89	9 888	16,21	75,40	10,27	79,99
						Vállalatok összesen				
Nettó jövédélmezőség	vállalatok száma	Pusz	Fizkep	Elados	Stabil	vállalatok száma	Pusz	Fizkep	Elados	Stabil
Negatív vagyon	68	0,19	0,26	-0,13	-0,46	470	0,19	0,38	-1,73	-0,35
Kisebb, mint -15 százalék	616	21,47	71,35	9,85	70,09	4 065	20,42	71,11	21,19	60,51
-15 százalék és -5 százalék között	373	12,01	84,87	10,28	84,08	3 449	13,15	83,51	9,45	84,25
-5 százalék és 0 százalék között	369	9,72	105,05	1,34	98,49	2 398	13,05	103,43	6,48	93,98
0 százalék és 5 százalék között	489	31,85	107,15	4,24	96,79	2 947	28,05	98,14	5,17	94,13
5 százalék és 15 százalék között	103	13,98	104,13	5,60	96,42	1 098	20,95	90,17	16,27	86,62
Nagyobb, mint 15 százalék	35	41,89	88,30	0,73	92,72	1 030	18,80	110,36	16,49	89,32
Összes vállalat a csoportban	2053	22,38	89,38	5,12	90,75	15 457	20,10	84,60	9,70	84,70

10. táblázat

Beruházási mutatók százalékban*
(1988–1992)

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992
Vállalatok száma	7628	12 353	23 314	38 041	15 457
<i>Bruh</i>	7,78 (0,0688)	8,01 (0,0767)	8,36 (0,0906)	6,78 (0,0922)	3,45 (0,0622)
<i>Pub</i>	8,40 (0,1498)	10,88 (0,1869)	13,02 (0,1801)	13,91 (0,1916)	20,92 (0,2494)
<i>Beszán</i>	10,81 (0,1318)	9,40 (0,1232)	7,92 (0,1129)	6,96 (0,1080)	7,23 (0,1124)

* A zárójelben a súlyozott szórások.

kapacitásaik átalakítása, bővítése helyett. Ezt is lehet persze vagyonfelélésnek nevezni, de erre a jelenségre pontosabbnak tűnik a vagyonmentés kifejezés. Mégpedig vagyonmentés a vállalat szempontjából. Ami a nemzetgazdaság egészében – több áttételen keresztül és végső soron – a vagyon elértéktelenedését is eredményezheti, ha a befektetett vállalati pénzeszközök nem áramlanak tovább más vállalatokhoz vagy a pénzügyi befektető vállalatok más egységeihez, amelyek alaptevékenység fejlesztése érdekében akarnak beruházni.

A vállalatok beruházási mutatói – hatékonysági és pénzügyi mutatóikhoz hasonlóan – sokkal inkább függték attól, hogy az adott vállalat melyik ágazatban, mint hogy melyik régióban vagy milyen tulajdoni, illetve gazdálkodási formában működött. Érdekes és fontos tény viszont, hogy a beruházási mutatók esetében a régióhoz tartozás valamivel nagyobb jelentőséggel bírt, mint a tulajdoni csoportba tartozás.

A *Külmag* vállalkozások (11.) javára szóló egyértelműen pozitív jelzést a *Bruh* mutatók esetében tapasztalhattuk. 1990-ben és 1991-ben ezen vállalatcsoport *Bruh* mutatója közel kétszeresen haladta meg a *Domálok* (42.), és több mint tízszeresen a *Forálok* (41.) megfelelő mutatóit. 1989 és 1992 között a túlnyomóan állami tulajdonban lévő vállalatok *Bruh* mutatója folyamatosan és erőteljesen – közel az 1989-es szint harmadára – csökkent. Ugyancsak csökkent azonban a tisztán magántulajdonú vállalatok mutatója is: a 11. és a 12. csoportban egyaránt kb. a felére. Ezzel a *Belmagok* beruházási aktivitási mutatója az állami vállalatok mutatójának szintjére zuhant. A *Külmagok* mutatója még mindig kedvezőbb volt az államiakénál.

A tulajdoni csoportok *Bruh* mutatóitól kissé eltérő képet mutat a beruházási-fejlesztési hitelek és az összes kötelezettség arányának (*Beszán*) alakulása. Az állami vállalatok mutatói egyik évben sem maradtak el lényegesen a tisztán magántulajdonú vállalatokétól, sőt, a *Belmagok* mutatóit rendre meghaladták. Ennek részben lehet oka az a tény, hogy a vállalatok – és különösen a külföldi részesedésű magánvállalatok – egyre inkább a külföldi pénzpiacokon vesznek fel hiteleket, és ezek a hitelek nem feltétlenül jelennek meg a vállalat mérlegében.

A *Pub* mutatók rendszerint a döntően állami tulajdonú vállalatok esetében magasabbak, mint a valamilyen mértékben magántulajdonba került vállalatoknál. Az állami vállalatok tehát a magánvállalatoknál nagyobb arányban éltek azzal a lehetőséggel, hogy befektetéseiket a pénzügyi befektetések irányába csoportosítsák át.

A meghatározó súlyú tulajdoni csoportok (a 11., 12. és 42. csoport) beruházási mutatóinak jövedelmezőségi kategóriánként történt elemzése jól rávilágított a vállalatcsoportokon belül itt is tapasztalható jelentős különbségekre (11. táblázat).

A 11. táblázatból kitűnik, hogy míg a *Külmag* és a *Belmag* vállalkozásoknál a pozitív és magasabb jövedelmezőségi kategóriákba tartozó vállalatok kezdtek inkább

11. táblázat

A 11., 12. és 42. csoport, valamint a vállalatok összességének beruházási mutatói (százalékban) jövedelmezőségi kategóriák szerint 1992-ben

Nettó jövedelmezőség	11. csoport				12. csoport				
	vállalatok száma	Brúh	Pub	Beszán	vállalatok száma	Brúh	Pub	Beszán	
Negatív vagy on	102	1,40	22,56	9,47	270	4,87	28,67	2,02	
Kisebb, mint -15 százalék	1074	9,67	20,18	10,62	2 190	4,55	22,19	2,65	
-15 százalék és -5 százalék között	607	8,74	13,08	13,68	2 368	2,12	13,55	4,08	
-5 százalék és 0 százalék között	370	5,69	13,08	8,85	1 567	1,72	16,20	3,26	
0 százalék és 5 százalék között	281	5,03	15,83	2,32	1 979	3,45	16,05	4,50	
5 százalék és 15 százalék között	167	8,74	7,89	6,78	741	7,00	5,61	2,17	
Nagyobb, mint 15 százalék	158	24,73	8,69	4,12	773	7,41	20,13	2,41	
Összes vállalat a csoportban	2759	7,63	16,33	9,69	9 888	2,81	15,89	3,45	
		42. csoport					Összes vállalat		
Nettó jövedelmezőség	vállalatok száma	Brúh	Pub	Beszán	vállalatok száma	Brúh	Pub	Beszán	
Negatív vagy on	68	4,99	24,51	1,21	470	2,85	23,03	5,24	
Kisebb, mint -15 százalék	616	2,01	32,50	5,42	4 065	4,88	26,02	7,09	
-15 százalék és -5 százalék között	373	3,55	12,88	12,50	3 449	3,57	12,56	9,46	
-5 százalék és 0 százalék között	369	2,63	9,28	2,95	2 398	2,59	11,57	4,55	
0 százalék és 5 százalék között	489	2,96	34,17	10,52	2 947	3,17	29,37	8,00	
5 százalék és 15 százalék között	103	2,88	11,71	2,43	1 098	4,73	14,69	4,01	
Nagyobb, mint 15 százalék	35	2,90	62,49	0,20	1 030	9,63	20,02	6,05	
Összes vállalat a csoportban	2053	2,88	24,96	8,33	15 457	3,45	20,92	7,23	

új beruházásokba, az állami vállalatok közül a nagyobb beruházási aktivitás inkább a legveszteségesebbeket jellemezte. Ugyanakkor az állami vállalatok *Bruh* mutatója szinte mindegyik jövedelmezőségi kategóriában elmaradt a magánvállalatokétól. Érdekes megfigyelnünk azt is, hogy a beruházási-fejlesztési célú hitelek súlya (*Beszan*) mindhárom csoportban inkább a veszteséges jövedelmezőségi kategóriákban volt nagyobb, a magasabb jövedelmezőségi kategóriákban viszont kisebb. A vállalkozások pénzügyi befektetési mutatója (*Pub*) viszont – összhangban a fentebb leírtakkal – az állami vállalatoknál a legjövedelmezőbbek esetében volt a legmagasabb. Ezzel szemben a magánvállalkozásoknál a magasabb mutatóértékeket a veszteséges csoportokban figyelhettük meg. Ez a megfigyelés újabb váratlan fordulatot hozott a vagyonfeléléssel kapcsolatos gondolatmenetben. Az adatok alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy ha volt egyáltalán vagyonfelélés – mégpedig olyan fajta vagyonfelélés, amely a vállalati eszközöknek pénzzé tételében öltött testet –, az kevésbé a még állami kézben lévő vállalatoknál, sokkal inkább a már magánkézbe kerülteknél történhetett.

A vállalatcsoportok exportaktivitása

A vállalatok *exportaktivitását* a forintban mért export árbevétel és a nettó árbevétel arányából képzett mutató (*Exar*) alapján vizsgáltam.⁸ A vállalatok exportaktivitása is elsősorban ágazatok szerint mutatta a legnagyobb eltéréseket. Jóval kisebb eltérések mutatkoztak a tulajdoni szerkezet és a gazdasági forma alapján, és a legkisebb különbségeket a régióhoz tartozás szempontjából tapasztaltam.

Az adatok elemzéséből megállapítható volt, hogy a vállalatcsoportok között kevésbé a magántulajdon mértéke, sokkal inkább a külföldi társtulajdonos léte vagy nemléte szerint mutatkozott különbség. A legmagasabb és kissé növekvő exporthányadot a *Forál* vállalatok (41. csoport) érték el, a legalacsonyabbat pedig a *Belmag* vállalkozások (12.). A *Domál* vállalatok (42.) szintén meglehetősen alacsony, ugyanakkor stabil és enyhén növekvő exporthányaddal rendelkeztek. Végeredményben tehát az adatokból az állapítható meg, hogy a különböző mértékben magántulajdonú és az állami tulajdonú vállalatok között exportaktivitásuk szempontjából nem mutatkozott egyértelmű különbség az előbbieik javára.

A tulajdoni csoportok exportaktivitásának jövedelmezőségi kategóriánkénti elemzése azt mutatta, hogy a meghatározó csoportokban az exporttevékenység nem koncentrált a magasabb jövedelmezőségi kategóriákban (*12. táblázat*).

A *12. táblázat* adatai szerint csupán a *Külmag* vállalkozások esetében volt megfigyelhető, hogy a nagyobb exporthányad a magasabb jövedelmezőségi kategóriába tartozó vállalatokat jellemezte. Ebben a csoportban sem volt azonban teljesen egyértelmű az összefüggés: a legveszteségesebb kategóriába tartozó vállalkozások exporthányada sem maradt el lényegesen a legmagasabb jövedelmezőségűekétől.

Megjegyzem, hogy a fenti eredmények nem tekinthetők a vállalatok exporttevékenysége mélyreható vizsgálatából származó következtetéseknek.⁹ A kapott eredmé-

⁸ A külkereskedelemben zajló irányváltás és az ahhoz kapcsolódó gazdasági folyamatok részletes, vállalati mélységű elemzését *Halpern* [1993] végezte el.

⁹ Halpern László már hivatkozott írásaiban például kimutatta, hogy a jelentős mennyiségű exportot lebonyolító és a magyar export zömét adó néhány száz vállalat jövedelmezősége és beruházási aktivitása kedvezőbb, mint amit a jelen vizsgálatba bekerült sok ezer vállalat nagy csoportjai esetében tapasztaltunk. Halpern nem vizsgálta azonban a vállalatok tulajdonosi viszonyait.

12. táblázat

A 11., 12. és 42. vállalatcsoport és a vállalatok összességének exporthányada százalékhban jövedelmezőségi kategóriánként 1992-ben

Nettó jövedelmezőség	11. csoport		12. csoport		42. csoport		Vállalatok összesen	
	vállalatok száma	Exar	vállalatok száma	Exar	vállalatok száma	Exar	vállalatok száma	Exar
Negatív vagy on	102	46,33	270	21,14	68	19,54	470	26,92
Kisebb, mint -15 százalék	1074	21,00	2190	24,64	616	21,78	4065	21,88
-15 százalék és -5 százalék között	607	16,12	2368	7,18	373	23,68	3449	16,27
-5 százalék és 0 százalék között	370	23,30	1567	3,66	369	10,19	2398	10,29
0 százalék és 5 százalék között	281	11,84	1979	12,08	489	9,54	2947	11,65
5 százalék és 15 százalék között	167	21,52	741	7,52	103	2,84	1098	8,36
Nagyobb, mint 15 százalék	158	29,89	773	10,63	35	7,27	1030	21,12
Összes vállalat a csoportban	2759	19,08	9888	10,99	2053	13,65	15457	14,60

nyek azonban azt jelzik, hogy a privatizáció hatása a vállalatok külkereskedelmi teljesítményeire nem olyan közvetlen és egyértelmű, mint ahogyan arra korábban számíthattunk.

A regressziószámítások néhány eredményéről

Ebben az írásban nincs lehetőségem arra, hogy a regressziós elemzések eredményeit részletesen ismertessem. A regressziós vizsgálatokat elvégeztem minden évben az alapsokaság egészére, majd évenként külön a különböző tulajdoni csoportokon belül, valamint a nagyvállalatok csoportjára és végül a negatív és a nem negatív adózott eredményű vállalatok csoportjaira.

A lineáris regressziós elemzést relatív mutató párok között végeztem. Így: a nettó profitabilitási mutatók (*Neffi* és *Jneffi*) és a magánkézben lévő vagyron aránya a vállalatok jegyzett tőkéjén belül (*Jpriv*) mutatója között, a *Neffi* mutató és a pénzügyi mutatók (*Fizkep*, *Elados*, *Stabil*, *Szalve*) között, a *Neffi* és az exporthányad (*Exar*) mutatója között, a *Neffi* és a bruttó termelékenység mutatója (*Btermel*) között, a befejezetlen beruházásállomány (*Bruh*) és a vállalatok beruházási-fejlesztési hiteleinek az összes kötelezettségállományukon belüli aránya (*Beszan*) között, végül a vállalatok fizetőképességi (*Fizkep*) és sorban állási (*Szalve*) mutatója között.

Az összes regressziós elemzésre kimondható, hogy *egyetlen* esetben sem kaptam gyenge közepesnél erősebb összefüggésre utaló korrelációs mutatót. Az esetek többségében az R^2 0,05 alatt maradt. Ugyanakkor az *F*-próba alapján a vizsgált változópárok többségénél a kapcsolat szignifikánsnak mutatkozott.

A korreláció szorosságát sem az a tény nem javította lényegesen, ha a változópárok közötti kapcsolatot tulajdoni csoportonként külön-külön vizsgáltam, sem az, ha csak a nagyvállalatok vagy csak a veszteséges, illetve nyereséges vállalatok esetében elemeztem. A legszorosabb kapcsolat a *Bruh* és a *Beszan* mutatók, tehát a vállalatok, vállalatcsoportok beruházásindítási tevékenységét jellemző és beruházási hitel felvételeire vonatkozó mutatók között adódott. A kapcsolat azonban itt is csak gyenge közepes volt.

Összefoglalva, a vizsgálatok azt mutatták, hogy:

- a vállalatok jövedelmezőségi mutatói és „privatizáltsági mutatója” között sem a vállalatok összességében, sem azok egyes csoportjaiban nem volt szoros kapcsolat;
- a vállalatok jövedelmezősége és pénzügyi helyzete között sem található szoros összefüggés;
- a vállalati jövedelmezőség és a vállalati termelékenység nem kapcsolódik szorosan egymáshoz;
- nincs szoros kapcsolat a vállalatok jövedelmezősége és exportaktivitása között.

Az eredmények ugyanakkor összhangban állnak azzal a korábbi – a vállalatcsoportok átlagos mutatói és azok szórásai alapján tett – megállapítással, hogy a vállalatok gazdasági viselkedése és sok tényezőtől összeadó gazdasági teljesítményei egyre sokszínűbb képet mutatnak. Olyan képet, amelyet inkább a „nonfiguratív” bonyolultság és nem a „neoprimitív” kiszámíthatóság jellemez.

Néhány következtetés

Öt évvel ezelőtt, a magyar rendszerváltozás kezdeti időszakában a *tranzitológia* egyik axiómája volt, hogy a szocialista gazdaság működési zavarain, ismétlődő válságain és tartósan alacsony hatékonyságán csak úgy lehet úrrá lenni, ha az állami tulajdonlás monolitikus rendszere lebontásra kerül. Ennek pedig nem képzelhető el más útja, mint a tömeges méretű privatizáció. Az állami vagyron ilyen méretekben zajló magánkézbe adásának sem nemzetközi tapasztalatai, sem elméleti modelljei nem álltak

rendelkezésre. A privatizáció kereteit és szabályait megalkotó törvényhozók és kormányzat számára nem maradt más lehetőség, mint a „csinálva tanulás”, a „learning by doing”. Magyarországon és a közép- és kelet-európai országokban a privatizáció egyre többféle módja, továbbá igen sokféle privatizációirányítási szervezeti megoldás született az elmúlt években. A tanulmány eredményei alapján azonban a következő kérdéseket tehetjük fel magunknak. 1. Valóban a tömeges méretű privatizáció segíti-e elő a hatékonyan működő vállalatok és általában a hatékony piacgazdaság kialakulását? 2. A privatizáció általában vagy pedig a kormányzat által irányított magyar privatizációnak az elmúlt négy évben ténylegesen alkalmazott szempontjai, szervezeti megoldásai bizonyultak kétes hatásúnak a vállalatok gazdasági teljesítményeire?

Az első kérdésre széles körű hazai empirikus ismeretek hiánya miatt egyelőre nem adható adatokkal alátámasztható válasz. De mind a fejlett tőkés országok példája, mind a volt szocialista gazdaságok működéséről felhalmozódott ismeretek, mind pedig a logikai érvelés ahhoz a következtetéshez vezet, hogy a magyar és a kelet-európai gazdaságok számára nincs más lehetőség a jól működő piacgazdaság kialakulására, mint a magántulajdonban lévő vállalatok gazdasági tevékenységén alapuló fejlődés.

A második kérdés önmagában is igen összetett. Annyi határozottan állítható, hogy az itt ismertetett eredményekből *általában* a privatizáció hatásaira nem lehet következtetéseket levonni, csakis a hazai privatizációs gyakorlatra. A magyar privatizáció 1990 és 1994 között – ha számos fordulattal is – határozott irányt vett, amelyet politikai megfontolások sokkal inkább determináltak, mint gazdasági szempontok. Ezzel nem állítom, hogy az elmúlt négy év privatizációs gyakorlata teljes mértékben nélkülözötte a gazdasági megfontolásokat. A gazdasági szempontok érvényesítésének módja azonban többnyire figyelmen kívül hagyta a már rendelkezésre álló gazdasági ismereteket. Ugyanis, ha kész privatizációs modellel nem is, azért számos olyan ismerettel rendelkezünk, amelyekre lehetett (volna) építeni. Ezek közül most csak néhány fontosabbat említek. Azt aligha vitatta bárki, hogy a privatizáció jogi és intézményi keretei *rövid idő alatt* nem jönnek létre maguktól. E keretek megteremtésében az államnak döntő szerepet kellett vállalnia. Abban a kérdésben azonban már éles viták alakultak ki, hogy az egyes privatizációs akciókban az állami szerveknek milyen mértékű részvétele ésszerű és szükséges. Az egyik álláspont – a korábbi kormányzó koalícióé – döntően politikai indíttatásból és az állam szerepének autokratikus értelmezése alapján a privatizációt az állami szervek által végrehajtott akciók, kampányok sorozataként képzelte el. A privatizációnak ez a módja azonban nem illeszthető bele szervesen a gazdaság liberalizálásának, a munkaerő-, az áru- és a pénzpiacok kiépülésének folyamatába. A másik felfogás szerint a privatizáció maga is a kiépülő piaci rendszer szerves és igen lényeges részpiaca. Piac tehát, mégha sajátos piac is, amelyen nemcsak a vevőknek, de az eladóknak is egyre inkább az államapparátustól elkülönülő piaci szereplőkké kell válniuk ahhoz, hogy mind inkább mérséklődjön a feszültség a privatizációs tranzakciók és a többi részpiacon zajló tranzakciók között. (Ezt a folyamatot nevezte Tardos Márton a privatizáció privatizációjának.) Az állam ellenőrizheti – ellenőriznie kell – és szabályozhatja, de nem működtetheti ezt a piacot. A magyarországi privatizációban az elmúlt négy év során az imént írottakkal éppen ellentétes tendenciák erősödtek fel.

A másik fontos, de nem kellően figyelembe vett felismerés arra vonatkozik, hogy a privatizáció nem a rendszerváltás által teremtett légüres térben és nem előtörténet nélküli szereplőkkel zajlik. A folyamatban résztvevők lehetőségeit és viselkedését nemcsak az aktuális körülmények, de múltjuk is befolyásolja. Emiatt nem a huszáros akciók, hanem az olyan intézményi megoldások kecsegtetnek kedvezőbb eredménnyel, amelyek építenek a privatizálandó vállalatok adottságaira, a vállalati vezetők ismereteire és már a folyamat kezdetén a decentralizált döntésekre. Ha a privatizációs piac eladói oldalán állami bürokraták állnak, a vevők oldalán pedig politikai szem-

pontok alapján kiválogatott kliensek, akkor mind a keresleti, mind a kínálati reakciók torzulnak. Az eredmény: rossz privatizációs szerződések, kontraszelekció révén születő magántulajdonosok és végeredményben sikertelen vállalatok. Ebben a szükségképpen elhúzódó folyamatban nemcsak az állami tulajdonban maradt vállalatok bizonytalanodnak el, de a magántulajdonba kerültek is.

A vizsgálat eredményei erőteljesen valószínűsítik, hogy a privatizált vállalatok teljesítménye nem független a magánkézbe adás módjától. Erre nemcsak a vizsgált mutatóknak a tisztán magántulajdonú vállalatok csoportján belüli nagymértékű szóródása mutat, hanem a csoporton belül a külföldi társtulajdonossal rendelkező és a tisztán hazai tulajdonú vállalatok közötti, valamint a kisebb vagy nagyobb mértékben privatizált vállalatok közötti jellegzetes különbségek is. Felvethető természetesen, hogy a folyamat lényegében csak 1990-ben indult, így 1992-ig még nem születhettek értékelhető eredmények. Az 1993. évre vonatkozó adatok is arra utalnak azonban, hogy a magánvállalkozások jövedelmezőségében, hatékonyságában és pénzügyi helyzetében nem következett be fordulat. Kedvező irányú, ám egyelőre lassú elmozdulás csak a magánvállalkozások 1993-ban már fokozódó beruházási és export aktivitásában volt megfigyelhető. Az 1994-re vonatkozó előzetes információk szerint is kirajzolódni látszik a magánvállalkozásoknak egy olyan köre, amely egyre dinamikusabban és hatékonyan növekszik, bővíti exportját és fokozza beruházásait. Ezen vállalati csoport súlyáról azonban egyelőre nem rendelkezem ismeretekkel.

Az elemzés során nem hangsúlyoztam, de megemlítettem, hogy a mintába bekerült vállalatok vagyonmutatói – a saját tőke és a jegyzett tőke – alapján nem tűnik valószínűnek, hogy 1992-ben vagy akár 1993-ban a magánszektor már túlsúlyba került volna a gazdaságban.¹⁰ A vizsgálat első szakaszának lezárása után kapott, az 1992-ben közel 58 ezer vállalkozásra, 1993-ban pedig már 71 és fél ezer vállalkozásra vonatkozó adatokból az állapítható meg, hogy ezen vállalati körben a hazai és a külföldi magántulajdon, valamint a szövetkezeti tulajdon együttes részesedése a vállalkozások összes jegyzett tőkéjéből mindkét évben 45 százalék alatt maradt. Ennek a ténynek itt azért van jelentősége, mert e szerint a magánvállalatok 1993 végéig nem a magángazdaság által meghatározott környezetben, hanem az állami szektor és az állami gazdaságirányítás által erőteljesen befolyásolt körülmények között működtek. Ilyen feltételek mellett a magántulajdonú vállalatok lehetséges gazdasági előnyei aligha mutatkozhattak meg. A felemás környezetben a magánvállalatok is felemás, sok esetben torz gazdasági viselkedési stratégiákat alakítottak ki. A helyzet úgy jellemezhető, hogy a magánszektor súlya már volt akkora, amely képesnek bizonyult arra, hogy az állami vállalatokat nagyobb teljesítményekre sarkallja. Az állami szektor túlsúlya azonban még akadályozta, hogy a magántulajdonú vállalatok gazdasági előnyei megmutatkozzanak.

Ha az iménti állítás igaz, akkor a tanulmányban ismertetett eredményekből semmiképpen nem az következik, hogy a privatizációt lassítani vagy akár fékezni kéne. Éppen ellenkezőleg, az a valószínű, hogy minél előbb alakul ki a magántulajdonú gazdaság dominanciája, annál előbb léphetnek működésbe a magántulajdonra épülő piac kedvező hatásai. Ugyanakkor az eredmények ismeretében feltehető, hogy nem mindegy, milyen módon megy végbe a magántulajdonosi viszonyok megerősödése. Azzal is tisztában kell lennünk – és ezt a szempontot az itt közölt eredmények értékelésénél sem szabad szem elől tévesztenünk –, hogy a vállalatok magánkézbe kerülésének pozitív hatásai többnyire nem azonnal érvényesülnek. A magánszektor 1993-ig mutatott kedvezőtlen gazdasági eredményeiben az is minden bizonnyal szere-

¹⁰ Az viszont igaz, hogy az 1993-as mintában szereplő 71 503 vállalkozás körében a foglalkoztatottak 57 százaléka tartozott a nem állami szektorba, és innen származott a durva GDP 61 százaléka is.

pet játszott, hogy az átállás elkerülhetetlenül nagy kezdeti veszteségekkel jár, és jelentős kezdeti ráfordításokat igényel. A tulajdonosváltás első kedvező hatásai – legalábbis bizonyos vállalati körben – 1994-ben voltak érzékelhetők. Például: az ÁVÜ hatáskörébe tartozó vállalatoknál 1994 első fél évében a többségi magántulajdonban lévő társaságok már kedvezőbb eredményeket mutattak ki, mint az állami tulajdonban maradtak. (ÁVÜ [1994]).

A szocialista gazdaság több évtizedes kutatása során a közgazdászok egyre pontosabban feltárták a statisztikai adatok torzítása mögött húzódó vállalati és gazdaságirányítási érdekeket és az adatok manipulálásának szisztematikus módjait. A magángazdaság kiépülésétől sokan azt várták, hogy a gazdasági adatok áttekinthetőbbé és a valóságos folyamatokat jobban tükrözőkké válnak. Ez a várakozás egyelőre – számos ok miatt – nem, vagy csak kis mértékben teljesült. Így például a magánvállalatok sem tartóztatják meg magukat az adataik érdekeiknek megfelelő alakításától. Ez a tény önmagában is torzítást visz a vizsgálati eredményekbe.¹¹ Az ismertett vizsgálat enyhén szólva mehökkentő eredményei azonban semmiképpen nem magyarázhatók a szisztematikus adattorzításokkal. A lényeges okok a gazdaság működési zavaraiival és az eddig követett privatizációs stratégiával, az alkalmazott privatizációs módszerekkel függenek össze.

Végül: már utaltam arra, hogy az elmúlt négy évben a magángazdaság terjedése rendkívül kedvezőtlen nemzetgazdasági és nemzetközi gazdasági körülmények között zajlott. Nagyon valószínű, hogy az itt vizsgált vállalatcsoportok többnyire negatív és romló eredményeit jelentős mértékben meghatározta az a tény, hogy a gazdaság egészét recesszió sújtotta. Természetesen a gazdaság csak akkor és úgy képes kilábalni a recesszióból, ha a vállalkozások egyre nagyobb hányada dinamikus és hatékonyan fejlődik. Ahhoz, hogy ez bekövetkezhesen, a magántulajdonosi viszonyok kiterjesztésére és stabilizálására és a kormányzat részéről racionális gazdaságpolitikára van szükség.

Függelék

I.

**1. A vállalatok besorolásához a 78 szakágazatból képzett 22 ágazat.
(Zárójelben az ágazatba tartozó szakágazatok kódjai
A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere c.
KSH, 1991. kiadványból)**

1. Mező- és erdőgazdaság, halászat (01, 02, 05)
2. Élelmiszeripar (1511, 1512, 1513, 1514, 152, 153, 154, 155, 160)
3. Bányászat (10, 11, 12, 13, 14)
4. Könnyűipar (17, 18, 19, 20, 21, 22, 36, 37)
5. Vegyipar (23, 241, 2421, 2422, 2424, 2423, 2429, 243, 251, 252, 261, 262)
6. Építőanyag-ipar (263, 264, 265, 269)
7. Kohászat (27, 28)
8. Gépipar (29, 31)
9. Híradástechnikai, műszer- és számítéstechnikai ipar (30, 32, 33)
10. Járműipar (34, 35)
11. Energiatermelés (4010, 4020, 4030, 4100)
12. Építőipar (451, 452, 453, 454)
13. Belkereskedelem (50, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 521, 522, 523, 5241, 5242, 5243, 5344, 5245, 5246, 5247, 5248, 5249, 525, 526)

¹¹ Laki Mihály javasolta például, hogy az itt közölt eredmények értékeléséhez legalább becsléni kéne a különböző tulajdonosi szerkezetű, méretű és formájú vállalkozások „adóalapeltitkolási koefficiensét”.

14. Külkereskedelem (519)
15. Személyi szolgáltatások (527, 551, 552)
16. Szállítás (60, 61, 62, 63)
17. Postai és távközlési szolgáltatások (64)
18. Pénzügyi szolgáltatások (65, 66, 67)
19. Gazdasági szolgáltatások (70, 71, 72, 741, 742, 743, 749)
20. Közigazgatási és közösségi szolgáltatások (75, 90, 91, 93)
21. Oktatási, kutatási és kulturális szolgáltatások (73, 80, 92)
22. Egészségügyi és szociális szolgáltatások (85)

2. A vállalatok besorolásához képzett régiók

1. régió: Budapest és Pest megye
2. régió: Fejér megye, Győr-Moson-Sopron megye, Komárom-Esztergom megye, Vas megye, Veszprém megye.
3. régió: Baranya megye, Somogy megye, Tolna megye, Zala megye
4. régió: Hajdú-Bihar megye, Szabolcs-Szatmár-Bereg megye, Szolnok-Jász-Nagykun megye
5. régió: Bács-Kiskun megye, Békés megye, Csongrád megye
6. régió: Borsod-Abaúj-Zemplén megye, Heves megye, Nógrád megye

3. A vállalkozások besorolása gazdálkodási formák szerint

1. Államigazgatási felügyelet alatt álló vállalat
2. Önkormányzati, önjagztatású vállalat
3. Egyéb jogi személyiségű vállalat
4. Egyesülés, közös vállalat
5. Korlátolt felelősségű társaság
6. Részvénytársaság
7. Szövetkezet
8. Jogi személyiség nélküli gazdasági szervezet
9. Lakosság egyéni gazdasági tevékenysége
10. Költségvetési, társadalombiztosítási és egyéb szervezet

II.

A tanulmányban használt relatív mutatók

1. Beruházási- és vagyonmutatók (Ber)

- Bruh:* Befejezetlen beruházások/Befektetett eszközök
Pub: Befektetett pénzügyi eszközök/Befektetett eszközök
Beszan: Beruházási, fejlesztési hitelek/
(Rövid lejáratú kötelezettségek + Hosszú lejáratú kötelezettségek)

2. Gazdálkodási mutatók (Gaz)

- Kab:* Összes készlet/Nettó árbevétel
Saab: Saját termelésű készlet/Nettó árbevétel
Exar: Export árbevétel/Nettó árbevétel
Betar: (Bér + Társadalombiztosítás + Személyi ráfordítások)/Nettó árbevétel

3. Jövedelmezőségi és hatékonysági mutatók (Hat)

- Nesze:* Adózott eredmény/Összes eszköz
(1992-ben: Mérleg szerinti eredmény/Összes eszköz)

<i>Besze:</i>	Bruttó eredmény/Összes eszköz
<i>Neffi:</i>	Adózott eredmény/Saját tőke (1992-ben: Mérleg szerinti eredmény/Saját tőke)
<i>Beffi:</i>	Bruttó eredmény/Saját tőke
<i>Jneffi:</i>	Adózott eredmény/Jegyzett tőke (1992-ben: Mérleg szerinti eredmény/Jegyzett tőke)
<i>Jbeffi:</i>	Bruttó eredmény/Jegyzett tőke
<i>Near:</i>	Adózott eredmény/Nettó árbevétel (1992-ben: Mérleg szerinti eredmény/Nettó árbevétel)
<i>Bear:</i>	Bruttó eredmény/Nettó árbevétel.
<i>BTermel:</i>	Nettó árbevétel/Foglalkoztatottak száma
<i>Ntermel:</i>	(Nettó árbevétel–Anyagfordítások)/Foglalkoztatottak száma

4. Pénzügyi mutatók (Pu)

<i>Pusz:</i>	Pénzeszközök/Összes eszköz
<i>Fizkep</i> (a vállalatok fizetőképessége):	(Pénzeszközök + Követelések)/Rövid lejáratú kötelezettségek
<i>Elados</i> (a vállalatok eladósodottsága):	Hosszú lejáratú kötelezettségek/(Saját tőke + Céltartalék)
<i>Stabil</i> (a vállalatok pénzügyi stabilitása):	Saját tőke/(Befektetett eszközök + Készletek)
<i>Szalive:</i>	Szállítók/Vevők

5. A tulajdonszerkezet mutatói (Tul)

<i>Jalla:</i>	Állami vagyon/Jegyzett tőke
<i>Jmag:</i>	Magánvagyon/Jegyzett tőke
<i>Jmrp:</i>	MRP-vagyon/Jegyzett tőke
<i>Jkul:</i>	Külföldi tulajdonba került vagyon/Jegyzett tőke
<i>Jszov:</i>	Szövetkezeti vagyon/Jegyzett tőke
<i>Jtar:</i>	Tartós állami tulajdonban lévő vagyon/Jegyzett tőke
<i>Jpriv:</i>	1–(Jalla + Jszov)

Hivatkozások

- ÁVÜ [1994]: „Tájékoztató az ÁVÜ hatáskörébe tartozó szervezetek 1994. I. félévi főbb gazdasági jellemzőiről.” Kézirat, Állami Vagyonügynökség, Budapest.
- ASLUND, A. [1991]: Principles of Privatization. Megjelent: CSABA LÁSZLÓ (szerk.) Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe. Aldershot, Dartmouth.
- BAUER TAMÁS [1981]: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- EARLE, J. S.–FRYDMAN, R.–RAPACZYNSKI, A.–TURKEWITZ, J. [1994]: Small Privatization, CEU Privatization Reports Vol. 3, Central European University Press, London.
- FRYDMAN, R.–RAPACZYNSKI, A.–EARLE, J. S. [1993]: The Privatization Process in Central Europe, CEU Privatization Reports, Vol. 1, The Privatization Process in the Republics of the Former Soviet Union, CEU Privatization Reports, Vol. 2, Central European University Press, London.
- HALPERN LÁSZLÓ [1993]: A külgazdasági orientációváltás tényezői és hatásai. Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Kandidátusi értekezés.
- HALPERN LÁSZLÓ [1994]: Nyereségexportnövekedés és felszámolás a nagy exportáló vállalatoknál (1992). MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest. 33. o.
- KAWALEC, S. [1989]: Privatization of the Polish Economy. Communist Economies, Vol. 1, No. 3, 241–256. o.
- KORNAI JÁNOS [1991]: A privatizáció elvei Kelet-Európában. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- LAKI MIHÁLY [1993]: The Conditions for Enterprise in Hungary. Private Sector Development and Local Government in Hungary. Public Policy Institute–C.I.P.E. Budapest.
- LEWANDOWSKI, J.–SZOMBURG, J. [1989]: Property Reform as a Basis for Social and Economic Reform. Communist Economies, Vol. 1, No. 3, 257–268. o.
- LIPTON, D.–SACHS, J. [1990]: Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland. Brookings Papers on Economic Activity, No. 2, 293–341. o.
- MAJOR IVÁN [1993]: Privatization in Eastern Europe: A Critical Approach. Edward Elgar Publishing Ltd. Aldershot, Brookfield.

- MAJOR IVÁN [1994]: The Constraints on Privatization in Hungary: Insufficient Demand or Inelastic Supply? Most, 4 (special issue) Kluwer Academic Publishers, 107–145. o.
- MAJOR IVÁN–VOSZKA ÉVA [1994]: A privatizáció elmúlt négy évének összefoglaló értékelése. A privatizáció mérlege: 1990–1994. Pénzügykutató Részvénytársaság, Budapest, 285–295. o.
- MATOLCSY GYÖRGY [1991]: Lábadozásunk évei. A magyar privatizáció. Trendek, tények, privatizációs példák. Privatizációs Kutató Intézet, Budapest.
- OECD [1994]: Trends and Policies in Privatisation, Vol. I, No. 3, Párizs.
- PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓ INTÉZET [1993]: Jelentés a magyar privatizáció helyzetéről. 1993. I. félév. Budapest.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1994]: Csökkent-e az állami tulajdon gazdasági szerepe a privatizáció során? A privatizáció mérlege: 1990–1994. Pénzügykutató Részvénytársaság, Budapest, 212–244. o.
- TÖRÖK ADÁM (szerk.) [1993]: Enterprise behaviour in the transition: the case of Hungary. Ipar és Vállalatgazdaság-Kutatóintézet, Budapest.
- UN ECE [1992]: On Property Rights and Privatization in the Transition Economies. Economic Survey of Europe 1991–1992, Genf: UN Economic Commission for Europe.
- VALENTINYI ÁKOS [1993]: A tulajdonosi szerkezet változása és hatása a vállalati magatartásra Magyarországon 1989–1991-ben: Egy empirikus vizsgálat. Kopint–Datorg Műhelytanulmányok, 10. sz. Budapest, április.
- WEBSTER, M. L. [1993]: The Emergence of Private Sector: Manufacturing in Hungary. A Survey of Firms. World Bank Technical Paper No. 229, Washington D. C.

A GAZDASÁGI HETILAP **Figyelő** ajánlata 1995-re

- A Menedzserpiacért és a Tantuszért nem kell külön fizetnem, mégis biztosan megkapom.
- Tagja lehetek a Figyelő Klubnak, rendezvényeit kedvezményesen látogathatom.
- 1500,-Ft. kedvezménnyel 1 évre előfizetője leszek a Figyelő gazdasági hetilapnak 4992,- forintért.

Cég:

Név:

Megye:

Város: ir. sz.:

Utca, hsz.:

Tel.:

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (KHB 227-05095) átutalom vagy csekken befizetem.

.....

Dátum

Aláírás

Az ár az áfát is tartalmazza!

Megrendelését kérjük küldje a Figyelő Rt. címére: Budapest 1355 Pf. 18. Telefax: 153-0106.

SIMON GYÖRGY

Profitmechanizmus – profitfüggvény

A tanulmány tárgya a profit, nevezetesen a bruttó profit képződésének mechanizmusa, továbbá e folyamat modellezése. A bruttó profit két fő összetevője a szerző szerint az innovációs, valamint az ún. technológiai profit, amelyeket a piac elsősorban a szélesebb értelemben vett természetes monopóliumok hatására ismer el az árakban. Az alapvető profitmeghatározó tényezők a tőkeállomány (állótőke), a kutató-fejlesztő specialisták, az összes dolgozók száma, továbbá a munkamennyiség (munkaórában). A tanulmányban ismertetésre kerülő profitfüggvény elsőfokú homogén. A modell verifikálása ökonometriai módszerekkel történt, öt vezető gazdasági hatalom – az Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia és Franciaország – ágazati bontású éves adatai (1951–1992) felhasználásával.

A profitkeletkezés titka régóta foglalkoztatja a közgazdászokat. A tanulmányban megkíséreljük felvázolni a profitképződés mechanizmusának alapvonásait, majd modellalakban, nevezetesen profitfüggvény¹ formájában ábrázolni. A vizsgálathoz a bruttó profitot használjuk fel.

Bevezetőül célszerű röviden kitérni a korábban kialakított hasonló jellegű elképzelésekre és modellekre. Ennek kapcsán abból indulunk ki, hogy mind a szorosabb értelemben vett profit, mind pedig a tőkehozadék, illetve kamat a bruttó profit komponensei, ezért a nagyságukat meghatározó összefüggések profitmechanizmusnak, modellbeli ábrázolásuk pedig profitmodellnek, illetve profitfüggvénynek is nevezhető.

Az egyik legismertebb profitfüggvény értelmében $profit = tőke \times \text{átlagprofit}$.² A profitmodell egy újabb változatát a neoklasszikus növekedésméletnek köszönhetjük,³ mely szerint a $profit$ (tőkehozadék) = $tőke \times a$ növekedési modellt alkotó aggregált termelési függvény⁴ tőke szerinti parciális deriváltja. Ez esetben tehát az átlagprofit helyébe a tőke makrogazdasági határterméke lép.

¹ „Profit function = profitfüggvény. A profit és a profit nagyságát meghatározó tényezők (például a kibocsátás avagy a reklám) közötti kapcsolat”. Pearce [1993]. 453. o.

² Lásd Marx [1974], továbbá Bródy [1969], Erdős Péter [1976], Szumski [1994]. Meg kell jegyezni, hogy e profitmodell csak addig egyszerű, amíg nem próbáljuk a tőkeértéket is termelési áron kifejezni (lásd például Bródy [1969]).

³ Az elmélet kifejítése, valamint a körülötte folyó vita kapcsán lásd például Solow [1957], Máttyás [1979], Samuelson–Nordhaus [1987], Pearce [1993].

⁴ Rendszerint a Cobb–Douglas–Solow-függvény, melyben a tőke és a munka mellett szerepel a meg nem testesült műszaki fejlődés is az idő függvényében.

Jelen tanulmányban a tényleges ár-, illetve profitalakulás törvényszerűségeit analizáljuk a bruttó profit figyelembevételével, mely értelmezésünk szerint a hozzáadott érték (value added) és a bérjellegű jövedelmek különbsége.⁵ Ez az egyetlen profitfajta, amelyet a piaci viszonyok viszonylag egyértelműen determinálnak: egyik oldalon a termékpiac (anyagpiacot is ideértve), másik oldalon a munkaerőpiac. Ezzel szemben a szokásos értelemben vett profit (nettó profit) igen erősen függ az állami beavatkozástól (adó- és kamatpolitikától stb.), továbbá vállalati „ügyeskedésektől”, például az értékcsökkenési leírás megállapításával összefüggésben.

A profitnagyság meghatározásához el kell dönteni, hogy mi értendő bérjellegű jövedelmeken. Vizsgálatunknál a béreken és fizetéseken (wages and salaries) kívül ide soroljuk a béren kívüli juttatásokat,⁶ valamint a nem bérből és fizetésből élő dolgozók (kisiparosok, szellemi szabadfoglalkozásúak, farmerek stb.) bérjellegűnek tekinthető jövedelmét, feltételezve, hogy utóbbi hozzávetőlegesen azonos a munkavállalók átlagjövedelmével az adott ágazatban (figyelembe véve a béren kívüli juttatásokat is).

A bruttó profit egyik legnagyobb pozitívuma – paradox módon – az amortizáció (értékcsökkenési leírás) le nem vonása. Egyrészt azért, mert az értékcsökkenési leírás nagyrészt a tőkenövelés forrása, mivel a tényleges állótőke-pótlási szükséglet rendszerint kisebb az amortizációnál. Számításba kell továbbá venni, hogy az amortizáció által fedezett pótlójellegű beruházások a termelés korszerűsítésének egyik alapvető eszközei,⁷ vagyis rendelkezésüket illetően a profit többi részéhez hasonló szerepet töltenek be.

A profitráta

A rendelkezésre álló adatforrások módot nyújtanak rá, hogy össze lehessen hasonlítani a bruttó profit és az állótőke bruttó értékének nagyságát mind nemzetgazdasági szinten, mind pedig a főbb ágazatok (ipar, ezen belül feldolgozóipar, mezőgazdaság, szolgáltatások) bontásában.⁸ Vizsgálatunkhoz a legjelentősebb tőkés országokat, nevezetesen az Egyesült Államokat, Japánt, az NSZK-t, Angliát és Franciaországot választottuk ki.⁹

A bruttó állótőke értékének alkalmazását az indokolja, hogy egyrészt az adatok teljesebbek,¹⁰ másrészt az amortizációval kapcsolatos problémák számottevően rontják a nettó tőkére vonatkozó információk megbízhatóságát, a bruttó értéket viszont nem befolyásolják. A forgótőke, illetve a készletek (inventory) figyelmen kívül hagyása, ami vizsgálatunk esetében adatproblémákkal függött össze, azért nem okoz jelentős torzítást, mert az állótőkéhez viszonyítva a készletek értéke általában nem túl magas (10-20 százalék), továbbá a készletnövelés részaránya a bruttó beruházásokban ennél is kisebb, hozzávetőlegesen 5 százalék nagyságrendű.¹¹

⁵ Némileg más értelemben használja a kifejezést Kalecki [1980], továbbá újabban Molnár György [1994].

⁶ A kettő együtt *compensation of employees* elnevezéssel szerepel az ENSZ és az OECD által publikált nemzetgazdasági mérlegekben.

⁷ Vö. Erdős Tibor [1974]. Saját kutatásaim alapján ismételtelen – 1970-ben és 1994-ben – hasonló következtetésre jutottam (Simon [1970] 35. o., [1994] 34. o.)

⁸ Az ipar (industry) a bányászat, a feldolgozóipar (manufacturing), valamint a villany-, gáz- és vízszolgáltatás (electricity, gas and water) összege. A szolgáltatások (services) az iparon és mezőgazdaságon kívüli gazdaság.

⁹ Ezek az országok napjainkban a világtermelés (GDP) több mint felét adják. Vö. UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics 1992. UN New York 1993. 430–431. o.

¹⁰ Japán esetében a nettó tőkeértékre ágazati bontású adatokat nem sikerült találni.

¹¹ Lásd például Goldsmith [1985], továbbá National Accounts UN, OECD.

Bruttó profit/bruttó állótőke
•
(százalék)

Ország	Év	Ipar	Feldolgozó- ipar	Szolgál- tatások	Mező- gazdaság	Nemzet- gazdaság
Egyesült Államok	1955	12,2	15,8	8,2	-5,4	8,4
	1970	10,9	12,8	8,0	2,9	8,4
	1985	12,7	13,0	7,7	5,4	8,6
	1990	13,2	15,6	8,0	7,9	8,9
	1992	12,8	15,3	8,0	8,1	8,8
Japán	1955	20,6	23,8	13,1	9,8	17,2
	1970	31,4	34,4	20,4	1,9	23,7
	1985	21,6	23,9	8,6	-0,2	11,5
	1990	21,5	23,8	8,3	-0,6	11,1
	1992	15,9	16,9	8,1	0,2	9,5
NSZK	1955	21,8	24,9	14,0	1,5	14,0
	1970	18,3	20,7	8,9	-0,4	10,3
	1985	13,1	14,9	6,2	-1,2	7,2
	1990	13,6	16,0	8,1	1,8	9,0
	1992	10,8	12,0	8,4	0,2	8,8

Forrás: National Accounts Statistics UN, OECD; Flows and Stocks of Fixed Capital 1955–1980, 1960–1985, 1967–1992, OECD, Párizs; Yearbooks of Labour Statistics; Main Economic Indicators OECD; Statistical Yearbooks UNESCO; Statistical Abstracts of the United States; Historical Statistics of the United States, Colonial times to 1970. Parts 1 and 2, U.S. Department of Commerce, Washington, 1975.; White Papers of Japan; *Mitchell, B. R.–Jones, H. G.*: Second Abstract of British Historical Statistics, Cambridge University Press, 1971.

Rátérve a vizsgálat eredményeire, tekintsük mindenekelőtt néhány kiemelt év¹² adatait az Egyesült Államokra, Japánra és az NSZK-ra vonatkozóan.¹³

A *profitráták időbeni változása* első pillanatra nagyon ellentmondásosnak tűnik. A legnagyobb és gazdaságilag legfejlettebb országban, az *Egyesült Államokban* semmiféle tendencia nem figyelhető meg: a *profitráták viszonylag stabilak*. Kivéve a mezőgazdaságot, ahol több körülmény – főként az időjárás alakulása – a profitrátákat meglehetősen változékonnyá teszi. E tekintetben a többi országban is hasonló a helyzet.

Mi jellemzi más országok nem mezőgazdasági ágait? *Japánban* a már kezdetben sem alacsony mutatószámok előbb nagymértékben nőttek, majd meredeken csökkentek. Az *NSZK-ban* az 1955-ben magas profitszintek a továbbiakban lefelé tendáltak. Hasonló jelenség figyelhető meg az *1. táblázatban* nem szereplő, de a profitfüggvény-nyel kapcsolatos vizsgálatba bevont másik két országban, *Angliában* és *Franciaországban*.

Mire lehet következtetni mindebből? Feltehetőleg arra, hogy a *profitráta össze-
függ a gazdaság fejlettségi színvonalával*, méghozzá oly módon, hogy a fejlettségi szint

¹² A profitfüggvénnyel kapcsolatos vizsgálatoknál – lásd később – a teljes időszak (1951–1992) minden évének adatai figyelembevételre kerültek mind az öt országra.

¹³ A *bruttó állótőke* adatok időpontokra (általában év végére) vonatkoznak. Ezeket átlagoltuk. Így például a vizsgálatunkhoz felhasznált 1990. évi tőkeérték az 1989. illetve 1990. december 31. állomány (lakásokkal együtt) átlaga, változatlan (1985. évi) áron. A *bruttó profit* elsődlegesen folyó áron került meghatározásra, majd az összehasonlíthatóság érdekében átszámítottuk 1985. évi árszintre, a megfelelő hozzáadott érték (value added), illetve GDP-árindexekkel. Japán és az NSZK, továbbá Anglia és Franciaország adatait szintén dollárban fejeztük ki a *vásárlóerő-paritás* figyelembevételével, támaszkodva az *ENSZ* vizsgálati eredményeire (Statistical Yearbook UN 1983–1984, 1127. o.)

emelkedésével a *profitráta kezdetben nő*, majd egy bizonyos szint elérése után *csökkenni kezd*. Később, a *fejlődés még magasabb fokán a csökkenés lelassul, és lényegében stagnálásba megy át*, mint az jól látható az Egyesült Államok példáján.

Az utóbb említett körülménnyel függhet össze, hogy magas fejlettségi szinten megfigyelhető a profitráták kiegyenlítődése az ily fejlettséget elért nemzetgazdaságok egészét tekintve.¹⁴

2. táblázat

Nemzetgazdasági profitráták
(százalék)

Ország	1990	1992
Egyesült Államok	8,9	8,8
Japán	11,1	9,5
NSZK	9,0	8,8
Anglia	9,9	8,5
Franciaország	9,3	8,6

*Nem következnek azonban be a vizsgált profitráták ágazatok közötti kiegyenlítődése.*¹⁵ Ez már az 1. táblázat adataiból is érzékelhető, de még inkább világossá válik, ha az ágazati profitrátákat a nemzetgazdaságihoz viszonyítjuk.

3. táblázat

Ágazati profitráták a nemzetgazdasági százalékában

Ország	Év	Ipar	Feldolgozó- ipar	Szolgáltatások	Mező- gazdaság	Nemzet- gazdaság
Egyesült Államok	1955	145	188	98	-64	100
	1970	130	152	95	35	100
	1985	148	151	90	63	100
	1990	148	175	90	89	100
	1992	145	174	91	92	100
Japán	1955	120	138	76	57	100
	1970	132	145	86	8	100
	1985	188	208	75	-2	100
	1990	194	214	75	-5	100
	1992	167	178	85	2	100
NSZK	1955	156	178	100	11	100
	1970	178	201	86	-4	100
	1985	182	207	86	-17	100
	1990	151	178	90	20	100
	1992	123	136	95	2	100

A 3. táblázat adatai alapján a következő kép tárul elénk.

1. Messze a nemzetgazdasági átlagot meghaladó profitrátát biztosít magának az ipar és méginkább a feldolgozóipar.

¹⁴ Meg kell jegyeznünk, hogy a nettó tőkére vonatkozó profitráták általában másfélszer magasabbak az itt közölt értékeknél.

¹⁵ A nettó profitfittal itt nem foglalkozunk. Lásd például Duménil–Lévy [1993].

2. Rendszeresen *elmarad az átlagtól a szolgáltatások* profitja. Ennek mértéke persze nem lehet túl nagy, mivel jelenleg ez a legnagyobb ágazat.

3. *Átlag alatti* profitrátával dolgozik a *mezőgazdaság is*. A vizsgálati eredmények még kedvezőtlenebbek lennének a föld értékének számításba vétele esetén.

4. *Az arányok a fejlődés magas szintjén sem változnak számottevően*, mint azt legnyilvánvalóbban az Egyesült Államok példája bizonyítja.

Figyelemre méltó, hogy a magyar gazdaságra vonatkozóan hasonló eredményeket kapott Halpern László és Molnár György az 1970-es évek adatai alapján (Lásd *Halpern–Molnár* [1985] és *Molnár* [1994]), bár akkor nálunk nem voltak tőkés gazdasági viszonyok. Ez szintén azt sejteti, hogy *a profitképződés gyökerei mélyebbre nyúlnak a társadalmi rendszereknél*: feltehetőleg összefüggésben állnak a termelőerők fejlődési törvényszerűségeivel.

A profitmechanizmusról

Milyen módon határozódik meg a profit, nevezetesen a bruttó profit? Ennek megértéséhez *egymással kombináltan* kell számításba venni a *termelőerők* bizonyos fejlődési sajátosságait és a *piaci mechanizmust*.

Ismeretes, hogy a profit megjelenéséhez olyan gazdaságfejlettségi szintet kellett elérni, amelynél a termelés volumene számottevően meghaladja a létminimumot, s a többlet jelentős része rendszeresen a tőke – mindenekelőtt a munkaeszközök – állományának növelésére, valamint a termelőktől elkülönült tulajdonosok fogyasztására fordítható. A további profitnövelés *lehetőségét* a mind több és korszerűbb állótóke létrehozása és működtetése teremtette, illetve teremti meg. Ily értelemben a profit elsődlegesen a fejlett gazdaságra jellemző *ember–gép rendszerben* határozódik meg. De vajon miként?

A termelőerők fejlődése során *két* alapvető *tendencia ütközik egymással*. Az egyik kedvező, a másik kedvezőtlen a profitnövelés *lehetősége* szempontjából. A kedvező tendencia több komponenst tartalmaz, amelyeket gyorsító hatásoknak fogunk nevezni. A kedvezőtlen tendencia tényezőit viszont fékező hatásoknak hívhatjuk. Miféle effektusokról van szó? Kezdjük a *gyorsító hatásokkal!*

1. Az *új technika*, nevezetesen az új állótóke, illetve munkaeszköz általában hatékonyabb a réginél (első gyorsító hatás).

2. Az új munkaeszközök használatának elsajátítása, üzemeltetése során felhalmozódó *gyártási tapasztalatok* szintén lényegesen növelik, illetve növelhetik a termelőfolyamat hatékonyságát (második gyorsító hatás).

3. Az új technika lehetőséget biztosít a *kutató-fejlesztő tevékenység* eredményeinek – találmányoknak stb. – realizálására, ami különösen nagy jelentőségű a bonyolult és mind újabb gyártmányokat előállító feldolgozóiparban (harmadik gyorsító hatás).

A gyorsító hatások érvényesülésének megvannak a maguk korlátai, a *fékező hatások*. Mit jelent ez kissé közelebről?

1. Az *első* gyorsító hatás érvényesülési területének nyilvánvalóan határokat szab a fejlesztésre rendelkezésre álló tőke, illetve beruházások korlátozottsága, továbbá az, hogy minden adott időpontban létezik olyan technikai szint, amelynél jobb, hatékonyabb nem szerezhető be, s ily körülmények között végbemegy az új technikával történő bizonyos mérvű *telítődés* (első fékező hatás).

2. A *második* gyorsító hatást illetően a helyzet bonyolultabb. Itt jó ideig dominált, illetve dominál az a körülmény, hogy a fejlettebb technika több lehetőséget biztosít hatékonyságnövelő gyártási tapasztalatok szerzésére, illetve technológiai változtatásokra. Később azonban túlsúlyba kerül egy másik hatás, amely abból adódik, hogy a mind *bonyolultabb technikát* egyre *nehezebb elsajátítani*, valamint a termelés mindenkorai céljai szerint, például új gyártmányok bevezetése érdekében *transzformálni* (második fékező hatás).

3. Kézenfekvő, hogy a harmadik gyorsító hatásra szintén vonatkoznak az előző pontban vázoltak. Ezen túlmenően két további körülményt is figyelembe kell venni. Az egyik a koncentráció pozitív szerepe, ami a harmadik gyorsító hatást erősíti, a másik viszont az, hogy a kutató-fejlesztő specialisták foglalkoztatottakon belüli részarányának megnövekedésével folyamatos telítődés megy végbe, ami idővel túlkompenzálja, illetve túlkompenzálhatja a koncentráció pozitív effektusát (harmadik fékező hatás).

Fentebb viszonylag nagy figyelmet szenteltünk a termelőerők bizonyos fejlődési sajátosságainak, mert ezek figyelembevételét a profitmechanizmus megértése szempontjából nélkülözhetetlennek tartjuk. Ugyanakkor azonban azt is hangsúlyozni kell, hogy a vázolt sajátosságokból adódó termelékenység-növekedés, illetve ráfordítás-csökkenés önmagában véve nem biztosítja profit keletkezését. Utóbbihoz ugyanis többek között az kell, hogy a piac az árakban is elismerje a pótlólagos eredményeket, más szóval ne nyomja le az árakat a ráfordítások csökkenésének arányában.

Már rég felvetődött a kérdés, hogy miért nem tünteti el a verseny a szorosabb értelemben vett (kamatot, pótlási ráfordításokat stb. nem tartalmazó) profitot? (Lásd Samuelson–Nordhaus [1987] 30. fejezet.) Az előzőek kapcsán az a probléma merül fel, hogy a verseny folyamatában miért nem egyenlítődnek ki a vizsgált profitráták ágazatok között, továbbá mi idézi elő időbeli változásukat. A következőkben főként az utóbbi kérdésekre keressük a választ.

Állítható, hogy a piac differenciáltan jár el a gyorsító-fékező hatáspárok gazdasági eredményének az árban való elismerését illetően, ami azt jelenti, hogy az elsőét nem ismeri el, a másik kettőét viszont igen.

A tárgyalás egyszerűsítése érdekében vezessük be a következő terminusokat! Nevezzük *technikai profit*nak az első, *technológiai profit*nak a második gyorsító-fékező hatáspár árban megjelenő gazdasági eredményét. Az *innovációs profit* lényegében a harmadik gyorsító-fékező hatáspár eredménye.

A *technológiai és innovációs profit* közös vonása, hogy a vállalati kollektívától, illetve a kutató-fejlesztő specialistáktól *alkotó jellegű tevékenységet követel*, ezért a két profitfajta együttesen *kreatív profit*nak nevezhető.

Rátérve a fenti állítás bizonyítására, mindenekelőtt arra a kérdésre kell választ adni, hogy *miért és hogyan tűnik el a technikai profit* a termelővállalatok bevételeiből?¹⁶ Ezzel kapcsolatban számításba kell venni, hogy a piacon a versenytársak szintén hozzájuthatnak az új technikához, más szóval *nincs monopolhelyzet*. Ezért a verseny viszonylag gyorsan leszorítja az árakat, infláció esetén pedig olyan árárváltozásokat idéz elő, amelyek az előbbihez hasonló hatásúak.

Miért őrződik meg az árban a kreatív profit? Ennek magyarázata kapcsán a *természetes monopólium* terminust a szokásosnál – lásd például Samuelson–Nordhaus [1987] 23. fejezet – szélesebb értelemben fogjuk használni. Így nevezhető minden olyan monopolhelyzet, amelynek létrejöttéhez és fenntartásához a gazdasági élet szereplőinek nem szükséges külön megállapodniok, eltérően például a kartellektől. A természetes monopóliumokat a törvények és jogszabályok általában nem tiltják, sőt sok esetben (földtulajdon, üzemi titok, szabadalmak stb.) védik. Természetes monopólium a *természeti erőforrások* (föld és bányakincsek) *monopóliuma*, amellyel a közgazdaságtan már rég foglalkozik.¹⁷

Bár nem vonjuk kétségbe a mesterséges monopóliumok befolyását az ár- és profitalakulásra, a kreatív profit keletkezése szempontjából megítélésünk szerint alapvető jelentőségű a *kapacitásmonopólium*, a *gyártási tapasztalatok monopóliuma*, továbbá az *innovációs monopólium*, melyek lényegében természetes monopó-

¹⁶ Ugyanakkor a relatíve alacsonyabb árak révén megjelenik a felhasználók számára.

¹⁷ A természeti erőforrások járadék formájában realizálódó „profitja” szintén része a bruttó profitnak.

liumnak tekinthetők. Időleges jellegük ellenére a verseny általában csak hosszabb idő alatt képes velük megbirkózni, miközben a régiek helyett új természetes monopóliumok keletkeznek. Ágazati és makroökonómiai méretben a helyzet alapvetően nem változik: *a természetes monopóliumok védelme alatt álló kreatív profit a gazdasági élet állandó, törvényszerű jelensége.*

Fentiek értelmében a profit, különösen a kreatív profit nem „törvénytelen gyermek”, hanem teljes jogú polgárnak, sőt bizonyos értelemben centrális gazdasági kategóriának kell lennie a közgazdaságtudomány számára, figyelembe véve azt a szerepet is, amit a gazdasági mechanizmusban, különösen a gazdaságfejlődés mechanizmusában betölt.

Kiegészítésül indokoljuk meg, hogy miért kell többnyire viszonylag hosszú idő a korábbi monopolhelyzetek felszámolásához. Figyelembe kell venni, hogy a hatékony versenyhez általában új tőkebefektetések szükségesek, miközben az évenkénti beruházások rendszerint csupán néhány százalékát teszik ki a meglévő tőkeállománynak. Ehhez járul, hogy a konkurensoknak szintén meg kell szerezni a kellő gyártási tapasztalatokat, új kutatási eredményeket stb.

Mit tartalmaz a tanulmányban ismertetésre kerülő profitmodell? A *profitfüggvény* szerint a bruttó profit négy tényező, nevezetesen az állótóke (lényegében a munkaeszközök), a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök száma, a foglalkoztatottak száma, továbbá a munkamennyiség (munkaórában kifejezve) függvénye. Bármely tényezőt változtatják is meg, miközben a többi változatlan, a profit nem fog arányosan változni, hacsak nem a munkamennyiségről van szó. Az utóbbi eset lényegében a munkaidő változtatását jelenti, aminek persze megvan a maga korlátai.

Döntő jelentőségű a modellben rejlő ama feltételezés is, hogy három tényezőnek, nevezetesen az állótokének, a létszámnak és a munkamennyiségnek *egyidejűleg kell pozitív nagyságúnak lenni ahhoz, hogy profit keletkezessen.* A feltételezés indokoltságát nem nehéz belátni, ha meggondoljuk, hogy tőke – nevezetesen munkaeszközök – nélkül nem lehet termelni, ezért profit sem keletkezhet, dolgozók nélkül a gépek nem üzemeltethetők, s hiába van meg e két feltétel, ha a dolgozók sztrájkolnak, vagy rendelkezésihiány miatt kényszerszabadságra küldik őket.

A modell egy további fontos sajátossága az *elsőfokú homogenitás*, más szóval az, hogy *állandó mérethozadék* (constant returns to scale) érvényesül, vagyis ha azonos ütemben növelik a négy tényezőt, a profitvolumen ugyanilyen arányban változik.

Profitfüggvényünkben három tényező, nevezetesen az állótóke, a létszám, továbbá a kutató-fejlesztő specialisták száma összetett tényezők komponenseiként jelenik meg. *Két összetett tényezőről van szó: az egyik a tőkefelszereltség (állótóke/foglalkoztatottak száma), a másik a kutató-fejlesztő specialisták részaránya az összes foglalkoztatottakon belül.* A modell mindkettőt logaritmizált alakban veszi számításba. Mi a modellbeli szerepe az összetett tényezőknek? Az elsőként említett összetett tényező lényegében a *technológiai*, a második az *innovációs profit generátora*.

A modell

Változók

P_B = a bruttó profit (összehasonlítható áron);¹⁸

K = az állótóke (bruttó) összehasonlítható áron;

L = a dolgozók száma;

¹⁸ Lásd a 13. lábjegyzetet.

L_R = a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök száma (a tárgyévét megelőző évben);

M = a munka mennyisége (munkaórában).

Minden változó az idő (t) függvénye.

Összetett tényezők

$$F_K = \ln(n_K \cdot K/L); \quad \text{ha } n_K \cdot K/L < 1, \quad F_K = 0;$$

$$F_R = \ln(n_R \cdot L_R/L); \quad \text{ha } n_R \cdot L_R/L < 1, \quad F_R = 0.$$

n_K és n_R normáló koefficiensek. Értékük $n_K = 0,034$ (1985. évi dollárárak esetén) és $n_R = 840$.¹⁹

Többszörösen összetett tényező

$$S_R = F_K \exp[-(\ln F_K)^2].$$

A globális modell paraméterei

$$g, g_K, g_R; \quad (g > 0, g_K > 0, g_R > 0).$$

Lokális paraméterek

$$b_i \quad (i = 1, 2, \dots, n); \quad (b_i > 0),$$

ahol i az ágazat vagy vállalat indexe.

Globális modell

$$P_B = \{g [\exp(g_K \ln F_K + g_R S_R F_R^2)]\}M. \quad (1)$$

A függvény exponenciális részének *első komponense* ($g_K \ln F_K$) a *technológiai profitra*, illetve a második gyorsító-fékező hatáspárra vonatkozik. *Második komponense* ($g_R S_R F_R^2$) az *innovációs profitot*, illetve a harmadik gyorsító-fékező hatáspár szerepét képezi le.

F_R hatványkitevőjének 1-nél nagyobb értéke a *koncentráció* pozitív hatásával függ össze. A *telítődési effektus* lényegében az L_R/L hányadosban jut kifejezésre, mely csak nulla és 1 közötti értéket vehet fel. Az L_R/L mutató magasabb értékeinél L_R 1 százalékos növelése (változatlan L mellett) mind kisebb mértékben növeli a szóban forgó hányadost, valamint F_R nagyságát.

Az S_R függvény azt hivatott kifejezni, hogy milyen összefüggésben áll az *innovációs profit* az egy dolgozóra jutó állótoke (K/L) színvonalával. S_R *harang alakú* függvény, összhangban a második és harmadik gyorsító-fékező hatáspárok kapcsán kifejtettekkel. Ha a tőkefelszereltség nem haladja meg a *profitképződési minimumot* ($n_K K/L$) értéke zéró. A gazdaságfejlődés során kezdetben növekszik, majd egy bizonyos tőkefelszereltségi szintet ($\ln F_K = 1/2$) túllépve csökkenni kezd.

A *technológiai profit* esetében azt látjuk, hogy a tőkefelszereltség növekedésével egyre lassabban nő a bruttó profit, nevezetesen a $g_K \ln F_K$ függvény értéke, szemben azzal a helyzettel, amelyben ilyen hatás nincs. Azonban S_R -től eltérően $\ln F_K$ növekvő marad, mivel az elsajátítással és transzformálással kapcsolatos problémák itt kevésbé élesen jelentkeznek, mint a kutató-fejlesztő tevékenység eredményeinek realizálásakor.

A profitfüggvényben M helyett L -et is írhatnánk, ha a munkaidő (M/L) változatlan lenne. Csakhogy a munkaidő nem állandó, továbbá az országok és az ágazatok között is jelentős eltérések figyelhetők meg. A változások és eltérések egyrészt azzal

¹⁹ Ezeket az értékeket a nemlineáris legkisebb négyzetek módszerével (lásd például *Kőrösi és szerőtársai* [1990] 205–206. o.) nyertük. A paraméterbecslésről a továbbiakban még lesz szó.

kapcsolatosak, hogy a munkaidő hossza a gazdaságfejlesztéssel párhuzamosan csökkenő tendenciájú (a dolgozók több szabadidőhöz kívánnak jutni), másrészt együtt mozog a konjunkturális ingadozások hatásával. Mindebből adódik, hogy az M tényező bekapcsolása a profitmodellbe *szignifikánsan* jobb eredményt biztosít, mintha helyébe L -et írnanék, mivel M -et, L -től eltérően a munkaidőhossz is befolyásolja, hisz M nem más, mint $M/L \cdot L$.

Az (1) összefüggés jobb oldalán kapcsos zárójelben lévő kifejezést az alábbiakban S_p -vel, a szögletes zárójelben lévő pedig \hat{S}_p -vel fogjuk jelölni, vagyis $S_p = g \cdot \hat{S}_p$. Az (1) összefüggés tehát felírható a következő módon:

$$P_B = S_p M, \text{ amiből} \quad (1a)$$

$$P_B / M = S_p. \quad (1b)$$

Szembeszökő a *hasonlóság* a marxi *értéktöbbletrata* (m/v) fogalma és a P_B / M hányados között, utóbbinak azonban *más a közgazdasági tartalma*. Miről van szó tulajdonképpen?

1. A számláló (P_B) nem a hipotetikus értéktöbblet (m), hanem a piacgazdaság ariában *ténylegesen* realizálódott profit.

2. A nevező (M) nem az ún. szükséges munka (v), hanem a munkaórában kifejezett *teljes* munkamennyiség.

3. A P_B / M hányados értékét az S_p függvény határozza meg, amelyben *centrális szerepe van a tőkének* (állótőkének).

A *profitrata* szintén felírható modellünk alapján.

$$P_B / \hat{K} = S_p M / \hat{K}, \quad (2)$$

ahol \hat{K} a teljes tőkeérték (készleteket is figyelembe véve, nettó áron).

Lokális modell

$$P_{B(i)} = g \hat{S}_{P(i)} M_{(i)}, \quad (3)$$

ahol az i index az ágazatot vagy vállalatot jelöli.

Parciális deriváltak

A profitmechanizmus alapvető összefüggéseinek mélyebb feltárása érdekében vegyük szemügyre a *bruttó profit* tényezők szerinti *parciális deriváltjait*. Utóbbiak meghatározása kapcsán Szép Jenő [1972] művére támaszkodunk. Írjuk fel mindenekelőtt a profit *tőkére*, nevezetesen az állótőkére vonatkozó parciális deriváltját!

$$\partial P_B / \partial K = P_{BK} P_B / K, \quad (4)$$

ahol P_{BK} a *bruttó profit állótőke szerinti rugalmasságát meghatározó függvény*. Képletét az (5) és (6) összefüggés adja meg.

$$P_{BK} = g_K / F_K + (F_R P_{BLR} / 2F_K) \cdot (1 - 2 \ln F_K) \quad (5)$$

$$P_{BLR} = 2 g_R S_R F_R. \quad (6)$$

A (4) összefüggésben a P_B/K hányados az *átlagprofit*,²⁰ mely azonban *szorzódik* a P_{BK} függvénnyel.²¹ Mi e függvény közgazdasági tartalma?

Tekintsük először azt az esetet, amikor *nincs kutató-fejlesztő tevékenység* ($F_R=0$), ezért az (5) összefüggés jobb oldala a g_K/F_K hányadosra redukálódik, ahol F_K – mint azt fentebb láttuk – lényegében a tőkefelszereltség logaritmus, amely a gazdaságfejlődés folyamatában tendenciálisan nő. A g_K/F_K hányados alapján jellemezhető, hogy miként „viselkedik” a vázolt helyzetben a profitráta.

Két alapvető fejlődési szakasz különböztethető meg. Az *elsőben* F_K kisebb g_K -nál, ezért a profit tőke szerinti rugalmassága 1-nél nagyobb. Ez a *növekvő hozadék, illetve a profitráta növekvő tendenciájának szakasza*.

A *második* fejlődési szakaszban F_K nagyobb g_K -nál következképp a g_K/F_K hányados 1-nél kisebb, vagyis *csökkenő hozadék* érvényesül, a *profitráta csökkenő tendenciájú*.

A két fejlődési szakasz közötti határpont – *első határpont* – akkor adódik, amikor $F_K=g_K$, tehát a g_K/F_K hányados értéke 1. Ezt *konstans hozadék* jellemzi, a profitráta se nem csökken, se nem növekszik.

Mennyiben módosul a kép, ha *van kutató-fejlesztő tevékenység*? Mivel ez esetben F_R nagyobb nullánál, figyelembe kell venni a P_{BK} függvény *második komponensét* is. Utóbbi a gazdasági fejlődés során nemcsak nagyságában, hanem *előjelét tekintve is változik*. A határpont – *második határpont* – ott van, ahol $\ln F_K=1/2$, mint az az (5) összefüggés jobb oldalának második zárójeles szorzótényezője alapján közvetlenül belátható. A tőkefelszereltség ennél alacsonyabb szintjén a kutató-fejlesztő tevékenység növeli a bruttó profit állótőke szerinti rugalmasságát, a második határpontban nem befolyásolja, ha pedig $\ln F_K$ nagyobb $1/2$ -nél, akkor *csökkenti*.

A különböző előjelű hozadékokra az $F_R P_{BLR}/2 F_K$ hányados alakulása analog módon hat, mint a g_K/F_K hányadosé a pozitív tőkehozadéokra. Érdemes megjegyezni, hogy a második határpontot az S_R függvény szélső értéke (maximuma) determinálja.

Tekintsük most a bruttó profit *kutató-fejlesztő specialisták* (L_R) szerinti parciális deriváltját!

$$\partial P_B / \partial L_R = P_{BLR} P_B / L_R. \quad (7)$$

A P_B/L_R hányados a kutató-fejlesztő specialisták számához viszonyított bruttó profit. Ezt „súlyozza” a P_{BLR} kifejezés [lásd a (6) összefüggést] értéke.

A bruttó profit *létszám* szerinti parciális deriváltja a (8) összefüggés.

$$\partial P_B / \partial L = -(P_{BK} + P_{BLR}) P_B / L. \quad (8)$$

Megdöböntőnek tűnhet, hogy a létszám „profithozadéka” negatív, más szóval az, hogy a létszámnövelés a többi tényező változatlansága esetén csökkenti a bruttó profitot. Ez annak a következménye, hogy ez esetben csökken a tőkefelszereltség, továbbá a kutató-fejlesztő specialisták részaránya az összes foglalkoztatotakon belül. A (8) összefüggésből látható, hogy a profit létszám szerinti rugalmasságát egy olyan szorzat determinálja, amelynek egyik tényezője az egy foglalkoztatottra jutó bruttó profit, másik tényezője pedig azoknak a rugalmassági függvényeknek a -1 -szerese, amelyek a K és L_R tényezőre vonatkoznak. Meg kell jegyezni, hogy amennyiben a létszámnövelés változatlan munkaidő – vagyis az M tényező L -vel arányos növelése – mellett megy végbe, a profithozadék nem feltétlenül negatív.

²⁰ Ha eltekintünk a K változó és a \hat{K} változó közötti eltéréstől.

²¹ A lokális modell esetében g_K helyébe $b_i g_K$, g_R helyébe $b_i g_R$ irándó.

A bruttó profit *munkaidő* (M) szerinti parciális deriváltját a (9) összefüggés adja meg.

$$\partial P_B / \partial M = P_B / M. \quad (9)$$

A P_B / M hányados közgazdasági tartalmával az (1b) összefüggés kapcsán már foglalkoztunk.

Érvényes-e profitmodellünkre az Euler-tétel, melynek értelmében *ha a profitfüggvény elsőfokú homogén*, a bruttó profit egyenlő a parciális deriváltak és a megfelelő tényezőmennyiségek szorzatának összegével?²² Elvégezve a megfelelő helyettesítéseket erről nem túl nehéz meggyőződni.

Profitfüggvényünk elsőfokú homogén volta egyszerűbben is belátható. A független változókat (K, L, L_R, M) egy skalárral (k) megszorozva a profit nagysága is ezzel az értékkel szorzódik, mivel ez esetben a K/L , valamint az L_R/L hányadosok nem változnak, következésképp S_p és \hat{S}_p konstans. Fennáll tehát a következő összefüggés:

$$kP_B = k \text{ (konstans} \times M)$$

Ez persze nem azt jelenti, hogy a bruttó profit *általában* a munkamennyiség (M) arányában változik, mivel a többi tényező (főként K és L_R) rendszerint másként változik, mint M , ezért S_p , illetve \hat{S}_p *nem konstans*. Továbbá a szóban forgó függvények értéke nagyon különböző az egyes ágazatokban és országokban, ezért *az egységnyi munkaidőre jutó profit volumene rendkívül eltérő lehet*.

Vizsgálati eredmények

Az ismertetett modellel sokféle vizsgálat végezhető. Ehelyütt mindenekelőtt a *paraméterbecslési eredményekkel* szükséges foglalkozni. A *globális modell* (1) esetében olyan paraméterértékeket keresünk, amelyek közelítően mindenütt érvényesek, kivéve a természeti erőforrásokat nagymértékben felhasználó ágazatokat (mezőgazdaság, bányászat). A lokális modell (3) a globálissal nyert eredményeknek az ágazati – esetleg vállalati – sajátosságok figyelembevételével történő finomítására használható fel, s ehhez fentiek értelmében csak egy pótlólagos paramétert (b_i) kell ágazati vagy vállalati adatok alapján becsülni.

Az *alaprobléma* nyilvánvalóan a *globális paraméterek meghatározása*, amire *elvileg* több lehetőség kínálkozik. Viszonylag legegyszerűbbnek a *keresztmetszeti vizsgálat* tűnik, amely persze több különböző időpontra (évre) is elvégezhető. Hátránya azonban, hogy információbázisa viszonylag szűk, ami esetünkben nem ad módot a globális modell valamennyi paraméterének (g, g_K, g_R, n_K, n_R) megbízható becslésére. Az *idősoros vizsgálat* szintén alkalmatlan a probléma megoldására. Utóbbi nemcsak az információbázis viszonylagos szűkössége miatt, hanem azért sem, mert elsikkad az alapvető célkitűzés: a globális összefüggések feltárása.

Ily módon *gyakorlatilag* egyetlen lehetőség marad, az *idősorok és keresztmetszeti adatok együttes felhasználása*, más szóval *panelmodell* alkalmazása. Ezért ezt a megoldást választottuk, azzal a kiegészítéssel, hogy az *egyedhatások* – azaz az ágazati, illetve országonkénti sajátosságok – figyelembevétele a lokális modell keretében történik. Ily módon a globális modell paramétereit viszonylag

²² Eltekintve persze a hibatagtól.

nagyszámú (630) megfigyelés alapján becsülhettük, mivel három ágazat (ipar, feldolgozóipar, szolgáltatások), öt ország (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia és Franciaország) és 42 év (1951–1992) adatai álltak rendelkezésre. Megjegyzendő, hogy az ágazatok közül a szolgáltatásokat kihagyva az ismertetésre kerülőkhöz hasonló eredményeket kapunk.

A becslést a globális modell transzformált (1b) változatával célszerű elvégezni, mivel ily módon nagyjából egyenlő súllyal vehetők számításba a különböző ágazatok és országok. Az (1) összefüggés alkalmazása esetén elsősorban a legnagyobb ágazathoz (szolgáltatások) és a legnagyobb országhoz (Egyesült Államok) igazodna a becslés. A *nemlineáris legkisebb négyzetek módszerét* használtuk fel, mint arra már utaltunk. Ennek keretében a normáló koeficienssek (n_K, n_R) a szorosabb értelemben vett paraméterekkel (g, g_K, g_R) egyidejűleg becsülhetők, vagyis megvalósítható a *globális identifikáció*. A paraméterektől megkövetelhető *pozitivitás* a becslés során maradéktalanul teljesült.

Milyen mértékben határozzák meg a modellünkben szereplő összefüggések a bruttó profit tényleges alakulását (éves szinten és halmozottan? A 4. táblázatban együtt közöljük a globális és a lokális modellel nyert eredményeket.

4. táblázat

Determinációs együtthatók és standard hiba

Jelölés	Modellváltozat	Kumulált	Éves
R^2	globális	0,987	0,963
	lokális	0,996	0,974
\bar{R}^2	globális	0,987	0,964
	lokális	0,995	0,974
Standard hiba	globális	17,6	23,2
	lokális	10,2	19,4

Milyen következtetések vonhatók le a 4. táblázat adataiból?

1. Valamennyi determinációs együttható viszonylag magas, de a kumulált értékek még magasabbak, mint az éves szintűek.

2. A szabadságfokok figyelembevételével korrigált determinációs együttható (\bar{R}^2) gyakorlatilag nem különbözik a nem korrigálttól, ami elsősorban a megfigyelések viszonylag magas számával függ össze.

3. A lokális modell *egészében szignifikánsan* magasabb determinációt és kisebb hibaszázalékot eredményez. Mivel az ágazati becslések ily módon többnyire pontosabbak (lásd a 6. táblázatot), feltételezhető, hogy összegezésük révén nemzetgazdasági méretben is jobb közelítést nyerhetünk, mint a globális modell révén.

4. A standard hiba az éves adatoknál kb. 1/5-e, a kumulált értékeknél 1/6-a (globális modell), illetve hozzávetőlegesen 1/10-e (lokális modell) a tényleges profitvolumeneknek. *Modellünk tehát viszonylag jó közelítéssel magyarázatot ad a bruttó profit tényleges alakulására.*

5. A tényleges és becsült értékek közötti *eltérések főként a konjunktúraalakulással függnék össze*, amire a profit tudvalevően nagyon érzékeny.²³ A globális modell *paraméterbecslésének az eredményeit az 5. táblázat tartalmazza* (a becslés az éves adatok alapján történt).

Az 5. táblázatból látható, hogy a globális modell valamennyi paramétere pozitív és 100 százalékos valószínűségi szinten szignifikáns, ami *összhangban van a profitmechanizmusról jelen tanulmányban kifejtett elképzeléssel.*

²³ Ez jól látható az éves adatokból, amelyek részletes analizésére ehelyütt nincs mód.

A globális modell paramétereit

Jelölés	Becsült érték	t -hányados	Valószínűségi szint (százalék)
g	0,005586	24,87	100,0
g_K	3,80	24,78	100,0
g_R	0,174	12,26	100,0

Tekintsük most a *lokális modell paramétereit!* Itt a t -hányadosokat és a valószínűségi szinteket b_i egytől való eltérésére adjuk meg, figyelembe véve, hogy a globális modellben minden b_i érték tulajdonképpen 1.

A lokális paraméterek (b_i) becült értékei és szignifikanciája

Ágazat	Ország	Becsült érték	t -hányados	Valószínűségi szint (százalék)
Ipar	Egyesült Államok	0,988	-1,18	76,2
	Japán	1,026	4,32	100,0
	NSZK	1,024	4,09	100,0
	Anglia	0,962	-5,42	100,0
	Franciaország	0,987	-1,64	89,9
Feldolgozóipar	Egyesült Államok	0,970	-4,09	100,0
	Japán	1,027	4,41	100,0
	NSZK	1,034	5,47	100,0
	Anglia	0,922	-11,13	100,0
	Franciaország	1,019	3,15	99,8
Szolgáltatások	Egyesült Államok	1,004	1,22	77,8
	Japán	0,987	-2,20	97,2
	NSZK	0,993	-0,42	32,6
	Anglia	0,996	-0,31	24,3
	Franciaország	1,023	3,91	100,0

Az esetek többségében (15-ből 10-ben) indokolt a lokális modell alkalmazása, mivel a b_i paraméter 1-től való eltérése szignifikáns jellegű.

Mennyire stabil időben a profitképződési mechanizmus? Nem okozott-e törést az 1970-es évek elején végbement „világ gazdasági korszakváltás”? E kérdések megválaszolása érdekében két részre bontottuk az 1951–1992-es periódust, s megvizsgáltuk, hogy a globális paraméterekkel nyert függvényértékek mennyiben érvényesek az egyes részidőszakokban (7. táblázat).

A 7. táblázat adataiból arra lehet következtetni, hogy a *profitmechanizmus nem hajlamos a strukturális törésekre*. Ez a tanulmányban kifejtettek alapján aligha meglepő, hisz a profitmechanizmus alapvonásait elsősorban a termelőerők bizonyos fejlődési sajátosságai határozzák meg, összekapcsolódva a természetes monopóliumokkal, amelyek jellegüket tekintve meglehetősen állandó képződmények.

Mekkora súlya van az egyes ágazatokban a kreatív profit két alapvető válfajának? Erről adnak képet a 8. táblázatban szereplő *Egyesült Államokra* vonatkozó adatok. (Meg kell jegezni, hogy hasonló arányok jellemzőek a többi vizsgált országra is.)

7. táblázat

Részidőszakok eredményei

Időszak	Regressziós együttható	t-hányados	Valószínűségi szint (százalék)
1951–1971	1,00	22,86	100,0
1972–1992	1,00	24,28	100,0
1951–1992	1,00	24,48	100,0

8. táblázat

A bruttó profit összetevői az Egyesült Államokban (százalék)

Megnevezés	Év	Ipar	Feldolgozó-ipar	Szolgáltatások	Nemzetgazdaság
Technológiai profit	1955	79,0	73,6	94,6	90,4
	1970	71,4	65,6	92,7	86,0
	1985	69,6	63,3	93,8	85,7
	1990	67,8	61,7	93,8	85,2
	1992	68,1	62,2	94,0	85,5
Innovációs profit	1955	21,0	26,4	5,4	9,6
	1970	28,6	34,4	7,3	14,0
	1985	30,4	36,7	6,2	14,3
	1990	32,2	38,3	6,2	14,8
	1992	31,9	39,8	6,0	14,5

Technológiai profit: Az $L_R = 0$ felvételezéssel becsült bruttó profit a (3) összefüggés alapján.

Innovációs profit: teljes becsült profit–technológiai profit. Az eredményeket a becsült érték százalékában fejeztük ki.

A 8. táblázatban ismertetett vizsgálati eredmények figyelembevételével több következtetés vonható le.

1. A bruttó profit fő komponense a technológiai profit, de a gazdaságilag fejlett országokban jelentős súlya van az innovációs profitnak is.

2. A technológiai profit részaránya tendenciaszerűen csökken, az innovációs profité növekszik. Ez különösen vonatkozik a hetvenes évek elejéig tartó időszakra.

3. Az ágazatok között igen jelentős és arányaikat tekintve viszonylag stabil eltérések figyelhetők meg.

4. Az innovációs profit részaránya legmagasabb a feldolgozóiparban és legalacsonyabb a szolgáltatások területén. Kézenfekvő, hogy a profitráták arányaiban mutatkozó nagymérvű különbségeket (lásd az 1. és 3. táblázatot) elsősorban az innovációs profit eltérő súlya magyarázza, bár jelentős szerepe lehet a tőkefelszereltség, illetve a technológiai profit eltérő színvonalának is.

Ha a profitvolumen egészére vonatkozó standard hibát főként a konjunktúraalakulás hatásának tudjuk be (lásd a 4. táblázatot, illetve az annak kapcsán levont 5. következtetést), akkor a 8. táblázat utolsó oszlopát figyelembe véve állítható, hogy az innovációs tevékenység hasonló mértékben (de persze más módon) befolyásolja a profitot, mint a gazdasági konjunktúra.

Mekkora a technológiai, illetve az innovációs profit becslési hibája? Ennek megítéléséhez az 5. táblázat adatai nyújtanak információt, nevezetesen a g_K , illetve g_R paraméterre vonatkozó t-hányadosok. Utóbbiak figyelembevételével a konfidencia

intervallumok értéke g_k -ra (technológiai profit) kisebb, mint a paraméter $1/20$ -a, g_k -re (innovációs profit) pedig $1/12$ -e.

A profitmechanizmus kutatását jelen tanulmánnyal természetesen nem tekintjük befejezettnek. Csupán arra tettünk kísérletet, hogy megtegyük az *első lépést egy új szemléletmód alapján*.

Hivatkozások

- BRÓDY ANDRÁS [1969]: Érték és újratermelés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- DUMÉNIL G.–LÉVY D. [1993]: The Economics of the Profit Rate. Edward Elgar, Aldershot.
- ERDŐS PÉTER [1976]: Bér, profit, adóztatás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ERDŐS TIBOR [1974]: A termelés korszerűsödése és a gazdasági növekedés. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- GOLDSMITH, R. W. [1985] Comparative National Balance Sheets. A Study of Twenty Countries, 1688–1978. The University of Chicago Press. Chicago–London.
- HALPERN LÁSZLÓ–MOLNÁR GYÖRGY [1985]: Jövedelemképződés, felhalmozás és áralakulás a hetvenes években. Közgazdasági Szemle, 32. 814–832. o.
- KALECKI, M. [1980]: A tőkés gazdaság működéséről. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KÖRÖSI GÁBOR–MÁTYÁS LÁSZLÓ–SZÉKELY ISTVÁN [1990]: Gyakorlati ökonometria. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MARX, K. [1967, 1974]: A tőke. I. és III. kötet. Marx–Engels művei. 23. és 25. kötet. Budapest.
- MÁTYÁS ANTAL [1979]: A polgári közgazdaságtan története az 1870-es évektől napjainkig. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MOLNÁR GYÖRGY [1994]: Egyensúly és egyensúlytalanság egy dezaggregált klasszikus modellben, a magyar gazdaság folyamatainak példáján illusztrálva. MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Budapest.
- PEARCE, D. W. (szerk.) [1993]: A modern közgazdaságtan ismerettára. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SAMUELSON, P. A.–NORDHAUS, W. D. [1987]: Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- SIMON GYÖRGY [1970]: Gazdaságirányítás és népgazdasági optimum. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SIMON GYÖRGY [1994]: A modern gazdaságfejlődés mozgatórugói. Külgazdaság. 5. sz. 31–43. o.
- SOLOW, R. M. [1957]: Technical Change and Aggregate Production Function. The Review of Economics and Statistics. 39. 312–320. o.
- SZÉP JENŐ [1972]: Analízis. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SZUMSKI, J. S. [1994]: The Solution of the so-called Transformation Problem exemplified by the Application of the proposed Solution to the Analysis of the Prices and Profits in the Economies of Poland and Hungary in 1984. Kandidátusi értekezés. Budapest.

VINCE PÉTER

Az önálló egészségbiztosítás dilemmái – a gyógyszerár-támogatási rendszer funkciózavarai

Az átalakuló egészségbiztosítás működését évek óta egyre feszítőbb pénzügyi korlátok határozzák meg. A nehéz pénzügyi helyzet mellett a gyógyszerár-támogatási rendszer – amely az egészségbiztosítás egyik legfontosabb tevékenységi köre – működtetése során szerepzavarokkal is küzd. Ezek forrása az, hogy az egészségbiztosítás államigazgatástól való függetlenedése egyelőre nagyon felemás képet mutat. Az egészségbiztosítás egyik oldalról csak részlegesen rendelkezik feladatainak elvégzéséhez szükséges jogosítványokkal, a másik oldalról ugyanakkor államigazgatási jellegű funkciók ellátására kényszerül.*

A piacgazdasághoz fűződő várakozásoknak és illúzióknak egyszerre éljük a virágkorát. Eldönthetetlen még egyelőre az, hogy az átalakuló társadalmi és gazdasági folyamatoknak mekkora hányadát lesznek, lehetnek képesek piaci mechanizmusok szabályozni. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a mindennapos gazdasági, üzleti tranzakcióktól eltávolodva, egyre bizonytalanabbá válik a piaci erők és mechanizmusok hatókörének a körülhatárolása.

E kérdések a társadalombiztosítás és gyógyszerár-támogatási rendszere működésének elemzése során merültek fel. A társadalombiztosítás ugyanis olyan terület, amelyen a piaci erők eleve csak korlátozott, alárendelt szerephez juthatnak. Az átalakuló és az államigazgatási függéstől önállósodó társadalombiztosítás funkciója és működési gyakorlata eleve kevés teret hagy a piaci erők működésének. Intézményi korlátot emel a piaci mechanizmusok érvényre jutása elé az, hogy a társadalombiztosítás a piaci normáktól függetlenül vagy éppen azok hatásait szándékosan korrigálva valósít meg jövedelem-újraelosztást.

A társadalombiztosítást ugyanakkor egyre kevésbé lehet elszigetelni a piaci hatásoktól. Költségvetési korlátjának keményedése, valamint a gyógyszergyártókkal és -kereskedőkkel a gyógyszerár-támogatások finanszírozása keretében kialakult sokrétű kapcsolatai miatt egyre erőteljesebben kénytelen számolni a piaci normák, követelmények és mechanizmusok hatásaival.

A társadalombiztosítás és ezen belül a gyógyszerár-támogatási rendszer különböző szereplőit tehát a piaci és nem piaci szféra számos érintkezési pontja köti össze. Tanulságos lehet ennyire eltérő természetű területek együttműködésének és konfliktusainak a megfigyelése: kialakulnak-e annak a feltételei, hogy a szereplők hatékonyan tudják ellátni saját funkciójukat.¹

* A tanulmány az Aktív Társadalom Alapítvány támogatásával készült.

¹ A cikk a gyógyszerár-támogatási rendszer működésének tapasztalatait az 1994-ig terjedő időszakra tekinti át. 1995 tavaszától – várhatóan – új támogatási rendszer és szabályozás bevezetésére kerül sor.

Miközben a makrogazdasági pénzügyi egyensúlyhiány egyre súlyosabbá válik, a magyar gazdaság mikroszférájában a privatizáció, a korábbi monopolhelyzetek felszámolása van napirenden. E keretfeltételek között a társadalombiztosítás szervezeti és szabályozási rendje is lényeges átalakulásokon megy keresztül. A tanulmány az egészségbiztosítási rendszer egyik fő tevékenységi körét választotta érdeklődésének tárgyául. A gyógyszerár-támogatási rendszer működésének elemzése sokoldalú képet tud adni a társadalombiztosítás újrafogalmazódó funkcióiról, szerepeinek, presztizsének módosulásáról a gyorsan átalakuló magyar gazdaságban.

A gyógyszerár-támogatási rendszer működésének bemutatását az egészségbiztosítás költségvetésének és a gyógyszerártrendek alakulásának leírásával kezdjük. Ezután a támogatások kritériumainak rangsorváltozását elemezzük. A következő részben a társadalombiztosítás és a gyógyszerpiac szereplőinek konfliktusaival foglalkozunk. Külön is kitérünk egyes szabályozási kérdésekre, amelyek azt mutatják, hogy az egészségbiztosításra feladatainak ellátása során indokolatlan többletterhek és követelmények hárulnak. Végezetül összefoglaljuk azokat a kutatási tapasztalatokat, amelyek bizonyítani tudják a tanulmány fő következtetését: az egészségbiztosítás súlyos funkciózavarokkal küzd.

Egy módszertani megjegyzés. A tanulmány megírásának legfontosabb forrásai – statisztikák és egyéb információk mellett – azok a konzultációk és interjúk voltak, amelyeket az egészségbiztosítás, az állami irányítás, a gyógyszergyártók és -kereskedők, továbbá szakmai szervezeteik vezetőivel és szakértőivel folytattam. Megnyilatkozásai megfigyelésével és ütköztetésével jutottam el a következőkig. A tanulmány a magyar szociológiai és közgazdasági irodalomban gyakorta előforduló esettanulmány műfajába tartozik. Az esettanulmány a vizsgált társadalmi és gazdasági jelenségekről „alulnézetből”, a szereplők viselkedésének megfigyelésével és leírásával ad képet. Az elemzés természetesen előfeltevésekre és értékválasztásra is támaszkodik, amelyeket jelen esetben egy korábbi munkám eredményei alapoztak meg. (Vince, 1993.)

Tények a gyógyszerár-támogatási és -finanszírozási rendszer működéséről

Az Egészségbiztosítási Pénztár költségvetése által finanszírozott gyógyszerár-támogatási rendszer fő funkciója a felhasználás szerkezetének és mennyiségének a befolyásolása. E sokrétű feladat részleteivel a cikk későbbi részeiben foglalkozunk, ezért az elemzés elején csak a fő vonásokat emeljük ki. A gyógyszerár-támogatást minden vásárló megkapja a receptre felírt készítmények után. A különböző támogatási kategóriákba sorolt gyógyszerek ártámogatásának mértéke változó. E támogatási kategóriákat – később ismertetendő szempontok alapján – nem az Egészségbiztosítási Pénztár, hanem egy hatóság (a Népjóléti Minisztérium) állapítja meg. Az Egészségbiztosítási Pénztár feladata a megegyezés gyógyszergyártókkal és -kereskedőkkel a forgalomba kerülő gyógyszerek áráról. Az Egészségbiztosítási Pénztár csak azoknak a gyógyszereknek az árát támogatja, amelyet egyetértésével alakítottak ki és hoztak forgalomba. Végezetül az Egészségbiztosítási Pénztár kifizeti a támogatásokat a kiskereskedelemnek, így a gyógyszertárakban a vásárló nem a teljes, hanem a támogatott árat (térítési díjat) fizeti meg.

Az Egészségbiztosítási Pénztár költségvetésének kialakítására évről évre ismétlődő forgatókönyv szerint kerül sor. Az Egészségbiztosítási Pénztár által összeállított költségvetési tervezet a kormány minden évben megnyirbálva terjesztette az országgyűlés elé elfogadásra. A kormány úgy módosította minden évben az Egészségbiztosítási Pénztár költségvetési tervezetét, hogy csökkentette az előirányzott deficitet, növelte a bevételek és csökkentette a kiadások előirányzatait.

A gyakorlatban rendre világossá vált, hogy az előirányzatok irreálisak és nem teljesíthetők. Ez a költségvetés évközi módosításhoz, a költségvetési hiány növekedésének mérséklését szolgáló gyógyszerár-emelésekhez, támogatáscsökkentésekhez is vezethetett. Mindezek ellenére az Egészségbiztosítási Pénztár költségvetési hiánya minden évben nagyobb lett a tervezettnél (1. táblázat).

1. táblázat

A Társadalombiztosítási Alap és az Egészségbiztosítási Alap költségvetései*
(milliárd forint)

Év	Bevétel		Kiadás	
	terv	tény	terv	tény
1991	n.a.	436,4	n.a.	458,4
1992	n.a.	514,7	n.a.	546
1992	240,2	235,8	240,2	257,5
1993	270,5	280,5	287	306,1
1994**	330	..	358	..
1994	336,4	..	336,4	..

* 1991-ben és 1992-ben a Társadalombiztosítási, 1993-ban és 1994-ben az Egészségbiztosítási Alap.

** Ezek az Egészségbiztosítási Önkormányzat előirányzatai. A kormány eltérő javaslatot terjesztett az országgyűlés elé. Ez a bevételek és kiadások egyensúlyát irányozta elő.

Forrás: OTF Statisztikai jelentések, a Társadalombiztosítási Évkönyv különböző számai, törvények a Társadalombiztosítási Alap költségvetéséről, Áttekintés az 1993. évi és az 1994. év eleji gazdasági folyamatokról. Pénzügyminisztérium, 1994. március.

2. táblázat

**A Társadalombiztosítási Alap és az Egészségbiztosítási Alap
gyógyszerár-támogatási előirányzatai és teljesítései**
(milliárd forint)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Előirányzat	18	26	35,8	31*	38	50,7
Tényleges kiadás	19,2	27,6	39,4	42,9	51,1	
Eltérés	1,2	1,6	3,6	11,9	13,1	

* Az előirányzat 1992-es csökkenését az okozta, hogy a kórházak gyógyszerfelhasználását más költségvetési tételből kezdték finanszírozni.

Forrás: Lásd az előző táblázatot.

A növekvő eltérések egyik legfontosabb tételévé a gyógyszerár-támogatások váltak. Az Egészségbiztosítási Pénztár 1993-as 25,6 milliárd forintos költségvetési hiányának több mint a fele a gyógyszerár-támogatási előirányzatok túllépéséből származott (2. táblázat).

A gyógyszerár-támogatási kiadások évről évre növekvő mértékben múlták felül az előirányzatokat. Ez összefügg az előirányzatok kialakításának módszerével: a 2. táblázat adatai szerint 1991-től minden egyes évben az előirányzott gyógyszerár-támogatási költségvetés elmaradt az előző év tényleges kiadásaitól. Vagyis az új költségvetésben nem vették figyelembe a gyógyszerek ár-, választék- és forgalomnövekedésének a hatásait. Pedig ezek nagyon erőteljesek voltak. A gyógyszerválaszték gyorsan bővült a hazai termelők árszínvonalát többszörö-

sen meghaladó importkészítményekkel. A gyógyszerek árszínvonala az importgyógyszerek gyors térhódításának következtében emelkedik elsősorban, aminek az ütemére jellemző, hogy míg 1990-ben a hazai gyógyszerforgalom értékének a külföldi termékek az egynegyedét, addig 1993-ban közel a felét tették ki. A gyógyszerárak emelkedésében a leértékeléseknek és az inflációnak is jelentős a hatása. Mindezek eredményeképpen a gyógyszerek fogyasztói ára 1990 és 1993 között két és félszeresére növekedett. A gyógyszerár-támogatások is megkétszereződtek ezzel párhuzamosan. A vásárlóknak a támogatott gyógyszerekre fordított kiadásai csupán 1992 és 1993 között hetven százalékkal emelkedtek. A gyógyszerár-támogatások átlagos szintje az 1992-es 91 százalékról 1993-ra 88 százalékra csökkent.

A gyógyszerárak alakulása növelte az Egészségbiztosítási Pénztár gyógyszerár-támogatási kiadásait. Ez konfliktushelyzet kialakulásához vezetett az Egészségbiztosítási Pénztár és a kormány (illetve illetékes hivatala, a Népjóléti Minisztérium) között. Napirendre került a gyógyszerár-támogatási kiadások csökkentésének a szükségessége. Kiadáscsökkentés történhet a gyógyszerár-támogatások mérséklésével, ami a vásárlók által megfizetett térítési díjak növelésével jár. Ezt a döntést azonban nem könnyű meghozni, mivel a gyógyszerárak és a térítési díjak emelése társadalmilag érzékeny kérdésnek számít. Ezért a kormány, illetve a Népjóléti Minisztérium a lakosság reagálásától, a várható negatív visszhangtól tartva halasztani igyekezett e döntéseket. *A kormány azt az utat követte, hogy a gyógyszerár-támogatások módosításának halasztása miatt felhalmozódó feszültségek összes terhét a társadalombiztosítás költségvetésére igyekezett áthárítani.* Ez inkonzisztens magatartás volt, hiszen miközben a kormány nem engedte meg a gyógyszerár-támogatások szintjének mérséklését, az Egészségbiztosítási Pénztár költségvetésének emiatt növekvő deficitjét sem volt hajlandó elfogadni. Az Egészségbiztosítási Pénztár nem csökkenthette támogatásait, ezért az egyetlen kiút költségvetési előirányzatainak rendszeres túllépése maradt. (Jelentős változásokhoz a kormány csak az elemzett időszak után, 1995-től kezdve járult hozzá.)

A gyógyszerár-támogatási rendszer: állandóság és változás

A gyógyszerár-támogatási rendszer működése

A támogatások szintjének lassú csökkenése a támogatási rendszer részleges változásaival és – ezzel együtt – alapvonásainak állandóságával magyarázható. Nem változott meg az utóbbi években sem a támogatási rendszer konstrukciója, sem az alakításában részt vevők köre és hatásköre. A támogatások gyógyszerek közti elosztásának szempontjai és módszerei ugyanakkor sok tekintetben módosultak.

A támogatási rendszert az Egészségbiztosítási Pénztár és a Népjóléti Minisztérium működteti. A formális munkamegosztás szerint a szabályozást a Népjóléti Minisztérium alkotja meg a társadalombiztosítás egyetértésével. A napi gyakorlatban azonban a két intézmény funkcióinak elhatárolása az erőviszonyok átrendeződése miatt sok problémát vet fel és feszültségek forrásává válik. A támogatási rendszert működtető két szervezetnek sokféle érdek, szempont közti kompromisszumot kellene tudni kialakítani.

A gyógyszerár-támogatások megállapításának menetében a Népjóléti Minisztérium két kérdést szabályoz. Az egyik az alkalmazható – a fogyasztói ár százalékában meghatározott – támogatási kulcsok mértéke, a másik a gyógyszerek támogatási kulcsok szerinti besorolásának elvei. Bár a szabályozás legfontosabb elemei változatlanok maradtak az utóbbi években, de az időközben végrehajtott módosítások nem lényegtelen hangsúlyeltolódásokat hoztak létre. Nem

változtak meg az érvényes támogatási kulcsok (100, 95, 80, 0 százalék) tekintetel a lakosság korlátozott fizetőképességére, de újabb – kevesebb támogatást élvező – kategóriák (az 50 százalékos és a fix összegű támogatás) bevezetésére is sor került időközben. A támogatási kulcsok választékának eddigi bővítése is eredményezett már támogatás-megtakarítást. 1992-ben a gyógyszerforgalom 2,8 százalékát, míg 1993-ban 9,2 százalékát tették ki az 50 százalékkal, illetve fix összeggel támogatott gyógyszerek.

A változások célja az volt, hogy mód nyíljon kevesebb támogatás folyósítására, valamint a túlzottan minősített gyógyszerfelhasználás visszafogására. A fogyasztói árak emelkedése és a túlfogyasztás együttesen hozta létre azt a támogatási igény szintet, amelyet az Egészségbiztosítási Pénztár nem tud többé finanszírozni.

A gyógyszerek ártámogatásának kritériumairól

A gyógyszerár-támogatási rendszer döntő fontosságú eleme a támogatási kategóriákba történő besorolás kritériumainak a meghatározása. A besorolásnak három fő, egymással állandóan összeegyeztethetetlennek bizonyuló kritériuma van. A gyógyszerek besorolásának első szempontja a gyógyszert felhasználó beteg személyével függ össze. *Szociális jellegű* megfontolások tartoznak ide – olyanok, hogy kik, vagyis milyen társadalmi helyzetű és életkorú betegek, illetve milyen gyakran és mennyi ideig szedik a készítményt. (Ilyen szempontok szerint élveztek magas támogatást az idősek és a gyerekek által gyakran használt gyógyszerek, függetlenül a betegség jellegétől.) A besorolás következő szempontját az *orvosi, terápiás megfontolások* alkotják. Ezek szerint a gyógyszer besorolását a betegség jellege, súlyossága, időtartama határozza meg. Végezetül a harmadik csoportba a *pénzügyi* természetű kritériumok tartoznak. Ezek hivatottak a társadalombiztosítás romló költségvetési egyensúlya miatt szükségessé váló takarékoság érvényesítésére, azaz egy alacsonyabb támogatási kulcs alá történő besorolás megindoklására.

Az 1992 és 1994 közti időszakban lényeges átrendeződés indult meg e kritériumok érvényre jutásának rangsorában, amelynek lényege úgy foglalható össze, hogy *megkezdődött* – lépésről lépésre – *a korábban nagy súlyt képviselő szociálpolitikai megfontolások háttérbe szorítása*. Nem nehéz belátni, hogy aligha érvényesíthető egyidejűleg és konzekvensen mind a három kritérium. A szociálpolitikai szempontok érvényesítése többlettámogatások folyósítását igényli, hiszen céljuk a térítési díjak mérséklése. A szociális szempontok azonban csak a terápiás és a pénzügyi kritériumok ellenében juttathatók érvényre, élezve a pénzügyi feszültségeket.

A kritériumok rangsorának átrendeződéséhez a lökést az importkészítmények gyors terjedése adta meg. Részben terápiás, részben pedig szociális megfontolások álltak annak a háttérben, hogy ezeket a korszerű és drága importkészítményeket a kilencvenes évek elején gyakorta az azonos hatású hazai gyártmányoknál magasabb támogatásban részesítették. Ez a gyakorlat elősegítette, hogy e gyógyszerekhez viszonylag könnyebben tudjon hozzájutni a lakosság. De az Egészségbiztosítási Pénztár számára már 1992-ben világossá vált, hogy nem képes finanszírozni változatlan szinten a támogatásukat.

1992-től kezdve több lépésben került sor a támogatások módosítására, vagyis a térítési díjak emelésére. 1992 augusztusában az akkor forgalmazott 1300 gyógyszer közül 300-at érintett a támogatáscsökkentés, főleg olyan gyógyszerek körében, amelyek esetében jelentős mértékűnek tartották a túlfogyasztást. Az Egészségbiztosítási Pénztárnak ugyanakkor nem sikerült elfogadtatnia a Népjóléti Minisztériummal azt, hogy a támogatáscsökkentés elsősorban a drága külföldi készítményeket érintse olyan

módon, hogy a hasonló hazai gyógyszereknél alacsonyabb szintű támogatást élvezzenek. Az 1994 elején bevezetett – szintén mintegy 300 gyógyszert érintő – támogatáscsökkentés már jórészt ezt az elvet követte.

Az Egészségbiztosítási Pénztár szempontjából kedvező irányú változás elfogadtatásához azonban nem vezetett sima út. Napirendre tűzése partnereinek az ellenállásába ütközött. A Népjóléti Minisztérium a térítési díjak várható emelése miatt ellenezte e változást: szociális szempontok érvényesítését preferálva. Hasonló álláspontot foglaltak el az 1993-ban megválasztott Egészségbiztosítási Önkormányzatban a munkavállalók képviselői. A külföldi szállítók pedig a támogatáscsökkenést piaci helyzetük romlása, a hazai szállítók preferálása miatt támadták.

Az Egészségbiztosítási Pénztár 1992-es és 1993-as gyógyszerár-támogatási költségvetésének deficitjei hoztak végül elmozdulást a holtpontról, elkerülhetlenné váltak a támogatáscsökkentő intézkedések. Így tört utat magának az az elv, amelyet az Egészségbiztosítási Pénztár már hosszabb ideje szorgalmazott: az azonos hatású gyógyszerek közül az olcsóbb készítményeket kell több támogatásban részesíteni. *E támogatáscsökkentő intézkedésekben már pénzügyi megfontolások játszottak döntő szerepet*, a szociális jellegűek visszaszorulása figyelhető meg. De emiatt a *terápiás kritériumok súlya is korlátozottabban juthat csak érvényre*, hiszen egyes korszerűbb, de drágább gyógyszerek támogatásának a visszafogására is sor került.

Az Egészségbiztosítási Pénztár kapcsolatai a gyógyszerpiac szereplőivel

A gyógyszerár-támogatási rendszer módosulásai nemcsak az Egészségbiztosítási Pénztár költségvetési egyensúlyának, hanem partnereinek, a hazai és külföldi gyógyszergyártók, valamint a kis- és nagykereskedők pozícióinak alakulását is befolyásolják. A gyártók és kereskedők helyzetének alakulása azért érdemel figyelmet, mert a gyógyszerpiacon az Egészségbiztosítási Pénztárnak meghatározó szerepe van. Az Egészségbiztosítási Pénztár működésének megismeréséhez szorososan hozzátartozik piacbefolyásoló szerepének bemutatása. Mivel a gyógyszeráraknak átlagosan a négyötödét a támogatások fedezik, ezért a gyártóknak és kereskedőknek el kell fogadniuk, hogy legnagyobb „vásárlójuk” szabja meg a feltételeket ezen a piacon.

Az Egészségbiztosítási Pénztár a gyártókkal és a nagykereskedőkkel a gyógyszerárak kialakítása, vagyis az áralkuk, a kiskereskedelemmel pedig a gyógyszerár-támogatások folyósítása során kerül kapcsolatba. Az Egészségbiztosítási Pénztár és partnerei együttműködésének és konfliktusainak jellege változásokon megy keresztül, mivel lényeges átalakulások zajlanak le a gyártók és kereskedők piaci helyzetében és magatartásában. Alapvetően új helyzetbe kerültek a hazai gyógyszergyártók; a piacnak közel a felét már a külföldi termelők szerezték meg 1990 óta, így a termelők közötti versenyhelyzet kialakulásának lehetünk szemtanúi. A másik lényeges átalakulást a gyógyszer-nagykereskedelem hagyományos monopolista szerveződésének megszűnése idézte elő. A legkevesebb változásra eddig a gyógyszer-kiskereskedelembe került sor.

Lazuló összefonódás a hazai gyógyszergyártókkal

Az Egészségbiztosítási Pénztár a gyógyszergyártókkal a gyógyszerárak megállapítása keretében kerül kapcsolatba. E kapcsolatok korábban nem csupán a formális áralkura korlátozódtak. Kölcsönös egymásrautaltság jellemezte az együttműködést, aminek az alapja az volt, hogy a hazai gyógyszergyártók uralták a piacot. Az áralkuban mindkét fél az árakon túlmenően a partner pénzügyi lehetőségeit, érdekeit is figyelem-

be vette. A hazai gyógyszergyártók áremelési igényeik kialakítása során számításba vették azt, hogy a társadalombiztosításnak mindig szűkös a költségvetése. A hazai gyógyszergyártók ezért áremelési „önmérsékletet” tanúsítottak. A társadalombiztosítás pedig viszonzásképpen szem előtt tartotta, hogy az árak még biztosítani tudják a vállalatok jövedelmező működését, a fő szállítók pénzügyi helyzete stabil legyen.

A hazai gyógyszergyártók piaci részesedése jelentősen csökkent az importált gyógyszerek felfutása miatt a kilencvenes években. Ennek oka az, hogy bár az importált gyógyszerek jóval drágábbak a hazaiaknál, de bővítik a választékot hatékony készítményekkel. Mindez, valamint a hazai gyógyszergyártók privatizációja napirendre tűzi a tradicionális kapcsolatok újragondolását. Arra lehet számítani, hogy e múltbeli kapcsolat nem tűnik el nyomtalanul a jövőben sem. A hazai gyártóknak továbbra is az Egészségbiztosítási Pénztár gyógyszerár-támogatásaiból származnak fő bevételeik, tehát ezentúl is érdekük lesz bizonyos fokú áremelési önmérsékletet tanúsítani. Cserébe ezért remélhetik, hogy az Egészségbiztosítási Pénztár a külföldi szállítóknál kedvezőbb gyógyszerár-támogatási besorolást biztosít számukra. Az Egészségbiztosítási Pénztárnak is érdeke fűződik ahhoz, hogy ne szűnjenek meg teljesen a hazai iparhoz fűződő informális, az érdekek kölcsönös figyelembevételére épülő régi kapcsolatai. Ezek a társadalombiztosítás befolyásának, mozgásterének további a fenntartásához tudnak hozzájárulni.

A gyógyszerár-támogatások finanszírozásának változásai

Az Egészségbiztosítási Pénztár és a gyógyszer-kiskereskedelem között a gyógyszerár-támogatások finanszírozása hoz létre kapcsolatot. A társadalombiztosítás és a kiskereskedelem közti pénzmozgást az teszi szükségessé, hogy a gyógyszerárakban a vásárló térítési díjat fizet a fogyasztói ár helyett. A különbözetet, vagyis a támogatást utalja át a társadalombiztosítás a gyógyszer-kiskereskedelemnek. A finanszírozás szabályozása nem semleges pénzügytechnikai kérdés, hanem fontos szerepe van abban, hogy az Egészségbiztosítási Pénztár pénzügyei kiengensúlyozatlanok.

A gyógyszerár-támogatási rendszer működése olyan finanszírozási feltételeket hozott létre a gyógyszer-kiskereskedelemben, amely gyökeresen eltér a kereskedelemben általánosan elterjedt gyakorlattól. E szerint a kereskedelem költségeinek fedezetét és profitját a kereskedelmi árreáknak kell biztosítaniuk. A gyógyszer-kiskereskedelemben ezzel szemben a gyógyszerár-támogatások nemcsak a vásárlók, hanem egyúttal a gyógyszer-kiskereskedelem támogatását is szolgálták. A gyógyszer-kiskereskedelemben az árás mellett a gyógyszerár-támogatás is bevétellé vált. E szabályozásnak az lett a következménye, hogy az *Egészségbiztosítási Pénztár biztosítói feladatától idegen szerepbe kényszerült*, a kereskedelem működésének finanszírozásában kellett részt vennie, miközben állandóan pénzügyi-likviditási gondokkal küzdött.

A gyógyszerár-támogatások átutalására 1989 óta előzetesen, a tényleges támogatási igény keletkezése – tehát a vásárlás időpontja – előtt került sor. A támogatások utalási szabályai 1989 és 1994 között többször is módosultak, de megmaradt az az alapvonásuk, hogy *előlegek* maradtak. E megoldás egyoldalúan a gyógyszer-kiskereskedelem számára volt előnyös. Ez abból eredt, hogy a támogatásoknak a gyógyszervásárlás előtti átutalása lehetővé tette a kiskereskedők számára, hogy az Egészségbiztosítási Pénztár pénzét működési költségeik fedezésére (készletfinanszírozásra) használják fel. Emellett módjuk nyílt arra, hogy ezzel a pénzzel rövid távon megtérülő befektetéseket bonyolítsanak le. Bár a gyógyszerár-támogatásnak nem a gyógyszer-kiskereskedelem működésének a finanszírozása volt a funkciója, a gyakorlatban mégis felhasználható volt erre a célra. A gyógyszerkészletek finanszírozásában a támogatási előlegek a bankhitelek igénybevételét tették feleslegessé, vagyis ezek kamatmentes finanszírozást tettek lehetővé a gyógyszerárak számára. A gyógyszer-

kiskereskedelem tehát nyertese volt e helyzetnek, hiszen meg tudta takarítani a kamatköltségeket.

1989 és 1994 között a támogatásfinanszírozás rendszere csak annyiban változott, hogy egyre rövidebb időszakra vonatkozó előleget kellett az Egészségbiztosítási Pénztárnak kifizetnie. Ez amiatt jelentett könnyebbséget az Egészségbiztosítási Pénztár számára, hogy kevesebb pénz átutalására volt szükség és rövidebb ideig használta a pénzt a kiskereskedelem.

1994 májusában megváltozott a gyógyszerár-támogatások finanszírozása: *áttértek arra, hogy ne a vásárlás előtt, hanem utána* fizesse meg a társadalombiztosítás a támogatást. Ez a finanszírozási rendszer korlátozni tudja azt, hogy a társadalombiztosítás pénzt a gyógyszertárak készleteikbe fektessék. Mindenesetre közelebb került a gyakorlat ahhoz az elvhez, hogy a társadalombiztosítás csak a támogatásokat és ne a gyógyszertárak működését finanszírozza.

Az újonnan létrehozott magántulajdonban lévő gyógyszertárak esetében nem vezették be a támogatások utólagos kiutalását, hanem működésük első évében fennmaradt az előlegfinanszírozás. E szerint az Egészségbiztosítási Pénztárnak kell az induló magángyógyszertárak támogatásának a terhét viselnie. A korábbi finanszírozási rendszer fenntartásával *a társadalombiztosításra feladatától megint független, idegen szerep hárul: a privatizáció és az új vállalkozások támogatása.*

A kérdés a támogatásfinanszírozás rendszerével kapcsolatban az, hogy miért hárult az Egészségbiztosítási Pénztárra korábban az állami és jelenleg a magántulajdonú gyógyszertárak támogatásának a kötelezettsége?

Erőviszonyok és szerepzavarok

Számos fontos válaszra váró kérdés közül két, egymással szoros kapcsolatban állót emelünk ki. Először: *az Egészségbiztosítási Pénztár szervezeti önállósodása mennyiben járt együtt az államigazgatástól való tényleges függetlenedésével.* Ettől elválaszthatatlan a következő kérdés: *meddig tudott eljutni az a folyamat, amelynek le kellene választania a társadalombiztosításról a biztosítói funkcióktól idegen feladatokat.* E kérdésekre a gyógyszerátogatási rendszer működési tapasztalatainak áttekintésével próbálunk meg néhány választ – a teljesség igénye nélkül – megfogalmazni.

Érdekek ütközőpontjában

A társadalombiztosítás szervezeti önállósodásának első lépését 1989-ben az jelentette, hogy költségvetésének összeállítását és elfogadását különválasztották az állami költségvetésétől. További fontos változás volt a két társadalombiztosítási ágazat – a Nyugdíjbiztosítási Pénztár és az Egészségbiztosítási Pénztár – költségvetésének szétválasztása 1992-ben. A társadalombiztosítást önkormányzatainak 1993-as megválasztása és felállításuk kivonta a kormány felügyelete alól, és a munkaadók, valamint a munkavállalók képviselőinek ellenőrzése alá helyezte.

A szervezeti önállósodás mellett a függetlenedés egyéb, jogi természetű feltételeinek a megteremtése azonban meglehetősen ellentmondásos képet mutat, legalábbis a gyógyszerár-támogatási rendszer szabályozása szempontjából. *Az Egészségbiztosítási Pénztár az egyik oldalról túlzottan sok hatáskörrel és kötelezettséggel, más tekintetben viszont indokolatlanul kevés jogosítvánnyal rendelkezik a gyógyszerár-támogatási rendszer működtetéséhez.* Vegyük sorra az Egészségbiztosítási Pénztár gyógyszerár-támogatással kapcsolatos jogosítványait és kötelezettségeit!

A társadalombiztosítási önkormányzatok felállítását nem követte ezen a területen a hatásköröknek az államigazgatást képviselő Népjóléti Minisztérium és az Egészségbiztosítási Pénztár közti újrafelosztása, módosítása. A Népjóléti Minisztérium dönt – a korábbi gyakorlatot folytatva – továbbra is a gyógyszerár-támogatási rendszer kulcskérdéseiről: a gyógyszerár-támogatási rendszer konstrukciójáról, az egyes gyógyszerek támogatási kulcsok szerinti besorolásának elveiről, a gyógyszerkereskedelem árreéseinek mértékéről, a támogatások kiskereskedelem számára való átutalásának (a finanszírozásnak) a módjáról. Bár a gyógyszerek fogyasztói árát nem hatóság, hanem a gyógyszergyártók és az Egészségbiztosítási Pénztár megegyezése alakítja ki, de az ár egyes komponenseinek, így a támogatás nagyságát meghatározó szabályokat a Népjóléti Minisztérium határozza meg. Állami döntések rendelkeznek tehát az Egészségbiztosítási Pénztár gyógyszerár-támogatási erőforrásainak felhasználásáról.

Az Egészségbiztosítási Pénztárnak ugyanakkor nem csak hiányosak a jogai, de egy szokatlan hatáskörrel is rendelkezik. A gyógyszerforgalmazásban az az általánostól eltérő gyakorlat honosodott meg, hogy az árról nem a vevő (esetünkben a kereskedelem) egyezik meg a gyártóval, hanem a társadalombiztosítás. A társadalombiztosítás nem vásárló, „csupán” az teremt jogalapot számára, hogy támogatásai fedezik a gyógyszerárak túlnyomó részét. *A gyógyszerforgalmazást összefoglalóan az jellemzi, hogy a pénztulajdonosok (a kereskedelem és a társadalombiztosítás) – hatósági szabályozások miatt – nem vagy csak korlátozottan tudnak rendelkezni saját eszközeik felhasználásáról.*

A piaci normák szerinti működés követelménye – mint az eddigi elemzés is mutatja – e szférával szemben nem támasztható. A társadalombiztosítás természetesen nem tekinthető ugyanolyan típusú piaci szereplőnek, mint a termelő- vagy a kereskedelmi vállalatok. Egészen más funkciói vannak: jövedelmek újraelosztását végzi az állampolgárok között, függetlenül a piaci szempontoktól, érdekektől. Az Egészségbiztosítási Pénztár e tevékenységét ugyanakkor a gazdaság különböző szereplőinek találkozási pontján fejt ki. Partnerei hatékony érdekérvényesítési lehetőségekkel rendelkező, nyereségérdekelte termelők és kereskedők az egyik oldalon, akiknek jövedelmét, piaci versenyhelyzetét a társadalombiztosítás döntései alakítani tudják. A másik oldalon az Egészségbiztosítási Pénztár a heterogén összetételű biztosítottak gyógyszerfelhasználását támogatja, valamint eltérő, egymásnak is ellentmondó igényeket támasztó csoportjaik érdekeit rangsorolja. Az Egészségbiztosítási Pénztár végül fontos hatalmi pozíciók birtokosa. Ezt a helyzetet az hozza létre, hogy a társadalombiztosítás az állami költségvetés után a magyar gazdaságban a legnagyobb volumenű jövedelemtömeg felett rendelkezik. Emellett az államigazgatással közösen osztozik e terület működésének szabályozásában. A gyógyszergyártók és -kereskedők, továbbá a biztosítottak helyzetének alakításában az államigazgatással egyrészt együttműködik. Másrészt azonban érdekeik érvényesítéséhez szükséges befolyás megszerzése mindennapos konfliktusaik előidézője.

Az egészségbiztosítás többletfunkciói

Az előző pontban említettük, hogy a társadalombiztosítás jogosítványai bizonyos szempontból túlzottan szűköseknek, máskor azonban indokolatlanul széleseknek bizonyulnak. Leegyszerűsítve úgy fogalmazhatunk, hogy a társadalombiztosítás sokszor nem egészen azt teszi vagy teheti, ami szorosan vett biztosítói funkciójából következne.

E funkciózavar bemutatásakor abból lehet kiindulni, hogy az Egészségbiztosítási Pénztárt motiválja a gyógyszerforgalom ellenőrzésének, befolyásolásának biztosítása. Ehhez vannak pénzügyi eszközei, saját költségvetése. A Népjóléti Minisztériumnak azonban, amely a társadalombiztosításétól eltérő szempontok érvényesítésére törek-

szik, az állami költségvetés nem biztosít pénzeszközt. Ezért az *államigazgatás csak a társadalombiztosítás eszközeinek igénybevételével, vagyis a társadalombiztosítás feletti hatáskörök fenntartásával tud érvényt szerezni saját érdekeinek, szempontjainak*. Végül is ez a meglehetősen egyszerű alaphelyzet okozza az Egészségbiztosítási Pénztár szerepvárait.

A társadalombiztosítás többletfunkciói közül elsőként jogszabályban előírt hatásköre, a gyógyszerárak kialakításáról a gyógyszergyártókkal folytatott tárgyalások említendők. Ez roppant fontos, számára nagy mozgásteret biztosító felhatalmazás. Az áralkuk a költségvetési, szabályozási korlátok közé szorított társadalombiztosításnak manőverezési, érdekérvényesítési lehetőségeket teremtenek. Az áralkuk keretében a gyógyszergyártók ajánlatainak függvényében tud a társadalombiztosítás különböző feltételű támogatásokat nyújtani. Ha a gyártó árendményt ad, vagy mérsékli áremelési igényét, ezért cserébe az Egészségbiztosítási Pénztár garantálni tudja, hogy támogatásait egy ideig nem csökkenti. A gyógyszerárak és -támogatások közti „adok-veszek” ügyetek bonyolításában a társadalombiztosítás jelentős szabadságfokkal tud eljárni. Ezt elősegítik a gyógyszerár-támogatások megállapításának meglehetősen lazán megfogalmazott eljárási szabályai. Ezek az általános, normatív szabályok mellett egyedi mérlegelést, elbírálást is lehetővé tesznek, ami megteremti az alkuk feltételeit. Az Egészségbiztosítási Pénztárnak érdeke fűződik ezeknek a – számára mozgásteret biztosító – ártárgyalási feltételeknek a fenntartásához. Hozzá kell tenni mindehhez, hogy a társadalombiztosítás nem csupán saját érdekeit követi, hanem szerepe nélkülözhetetlen egyelőre az áralkukban, hiszen kivüle nincs más intézmény, piaci szereplő, amely korlátozni tudná a gyógyszergyártók áremelési törekvéseit.

A társadalombiztosításra háruló többletfunkciók közül már elemeztük a hazai gyógyszeriparhoz fűződő kapcsolatokat, amelyek szintén segítik mozgásterének bővítését. Az Egészségbiztosítási Pénztár érdekelt a hazai gyógyszergyártókkal évtizedes múltra visszatekintő, az érdekeket kölcsönösen figyelembe vevő együttműködés fenntartásában. Az együttműködés az Egészségbiztosítási Pénztár számára olcsóbb gyógyszereket biztosít, és ugyanakkor – korlátozott lehetőségei között – figyelembe veszi a *hazai gyógyszeripar védelmének* szempontját is. Ez azonban nyilvánvaló módon nem tartozik egy egészségbiztosító szorosan vett feladatai közé.

Az Egészségbiztosítási Pénztár előbbieken jellemzett többletfunkciói mind a korábbi évtizedek gazdaságirányítási rendszerének örökségei közé tartoznak. Ezek jellemző vonása volt az, hogy egy intézmény fontosságát, befolyását, elismertségét sem teljesítménye, sem munkájának társadalmi hasznossága önmagában nem tudta megalapozni. Presztízst és befolyást az „alaptevékenység” mellett végzett, érdekérvényesítésre módot teremtő kapcsolatteremtések, többlettevékenységek biztosítottak. *Mint az Egészségbiztosítási Pénztár példája mutatja, e többlettevékenységek a működőképesség fenntartásának elengedhetetlen feltételei voltak.*

A társadalombiztosítás többletfadatairól el kell mondani, hogy közülük néhány veszített jelentőségéből az elmúlt években. Még a közelmúltban, a nyolcvanas-kilencvenes évtized fordulóján is volt arra példa, hogy társadalombiztosítás pénzügyi, likviditási zavarokkal küzdő vagy veszteséges ipari és kereskedelmi vállalatokat *közvetlen* támogatásban részesített. Ezt egészítette ki a gyógyszer-kiskereskedelemnek a támogatási előlegek finanszírozási rendszerébe bújtatott *közvetett* támogatása. Mára az előbbi, közvetlen támogatásokra nem találunk példát, az utóbbi pedig jelentősen kisebb mértékűvé vált. A kiskereskedelem támogatásának csökkentését az segítette elő, hogy a kiskereskedelem – e támogatás által teremtett – függésének fenntartásához fűződő érdek megszűnt. A kiskereskedelem közvetett támogatásának ugyanis a biztonságos ellátás, a korábban gyakori gyógyszerhiány csökkentése volt az indoka. A gyógyszerhiányok okozta feszültségek mérséklését – e támogatással is finanszírozott – nagyobb gyógyszerkészletek tartása volt hivatott elősegíteni. A gyógyszerellátás helyzete az utóbbi években kiegyensúlyozottabbá vált, ezzel a

kiskereskedelem támogatásának indoka érvényét veszítette. Ezzel magyarázható, hogy az Egészségbiztosítási Pénztár jelenleg már jóval korlátozottabb mértékben kényszerül a gyógyszer-kiskereskedelem közvetett támogatására. A gyógyszerellátás hiányainak csökkentése valójában nem a társadalombiztosítás, hanem a Népjóléti Minisztérium feladatkörébe tartozott, amelynek azonban e feladat finanszírozásához saját költségvetése nem volt. Ezért – mint más esetekben is – a társadalombiztosítás eszközeit vette igénybe, hiszen a Népjóléti Minisztérium előírhatta társadalombiztosítás számára, hogy a gyógyszerár-támogatásokat milyen módon finanszírozza.

Hatásköri korlátok

A társadalombiztosítás ugyanakkor más területeken csak korlátozott mértékben rendelkezik feladatainak elvégzéséhez szükséges alapvető jogosítványokkal. Ezekkel – az érvényes szabályozás szerint – a Népjóléti Minisztérium rendelkezik annyi korlátozással, hogy esetenként a társadalombiztosítás egyetértését meg kell szereznie. A két intézménynek tehát eltérnek a jogosítványai, érdekei és felelősségük természete is. *A Népjóléti Minisztérium e hatáskörökkel nemegyszer csak a társadalombiztosítás érdekeit sértve tud élni.*

A gyógyszerár-támogatási rendszer működésének a társadalombiztosítás pénzügyeire gyakorolt hátrányos hatásaival már foglalkoztunk. Hasonló jellegű problémákat vet fel a támogatások megállapításának rendszere is. A társadalombiztosítás csak javasolhatja a támogatási rendszer átalakítását, de a jóváhagyás hatósági jogkörbe tartozik. Vagyis *a társadalombiztosítás nem dönthet saját eszközei (a támogatások) felhasználásának szabályairól.*

A Népjóléti Minisztériumnak a gyógyszerforgalmazással kapcsolatban más szempontjai vannak, mint a társadalombiztosításnak. Szociálpolitikaért felelős intézményként a fogyasztói árak emelkedésének mérséklésében és a támogatások magas színvonalának fenntartásában érdekelt elsősorban. E szempontok érvényesítésének pénzügyi következményei azonban a társadalombiztosítás költségvetési deficitjének növekedésében jelennek meg. További hatósági szempont volt a gyógyszerellátás kiegyensúlyozottságának biztosítása, ennek érdekében írta elő a – már ismertetett – támogatásfinanszírozási szabályokat, és preferálja ma is e téren az induló magángyógyszertárakat. Végezetül szakmai, egészségpolitikai megfontolásai megvalósításának a terhét is – az előzőekhez hasonlóan – a társadalombiztosítás viseli. A Népjóléti Minisztérium hatáskörét az is tágitja, hogy az egyes támogatások, illetve a támogatási rendszer módosításának, elfogadásának a menete, a határidők nincsenek rögzítve. A Népjóléti Minisztérium ezért gyakorta folyamodik a kedvezőtlen hatások (áremelés, támogatáscsökkentés) életbe lépésének késleltetéséhez, ami a gyógyszerártámogatási kiadások gyors emelkedését idézte elő.

Végezetül említést érdemel még, hogy a gyógyszerárnak a támogatás mértékét is befolyásoló egyik komponensét, a kereskedelmi árrést a Népjóléti Minisztérium határozza meg, eltérve a kereskedelemben szokásos általános gyakorlattól. E szabályozás lehetővé teszi a Népjóléti Minisztérium számára, hogy a kereskedelem jövedelmi helyzetének az alakulását is befolyásolni tudja.

Az egészségbiztosítás önállóodásának határai

A társadalombiztosítás költségvetésének 1989-es önállósítását követően még alig utalt valami arra, hogy eltávolodna korábbi államigazgatási típusú funkcióitól, ezektől fokozatosan megszabadulva ki tudná alakítani önálló biztosítói szerepét, arculatát. Az önállóodás több jelével 1992 óta lehet találkozni. Az önkormány-

zat 1993-as felállítása pedig megszüntette a társadalombiztosítás feletti államigazgatási felügyeletet, de az *önállóságot biztosító jogi garanciák egyelőre hiányosak*.

Az Egészségbiztosítási Pénztár önállósodásnak két oldala emelhető ki. Az egyik az olyan államigazgatási feladatok számának, súlyának csökkenése, mint az ipar és a kereskedelem közvetlen támogatása, a szociális ellátások finanszírozása, a gyógyszerár-támogatások számottevő részének szociális szempontok szerinti elosztása. Az önállósodás jele az is, hogy a társadalombiztosítás saját szempontjait határozottabban tudja megfogalmazni, és az Egészségbiztosítási Önkormányzat pedig ezeket erőteljesebben tudja képviselni az államigazgatással folytatott egyeztetésekben.

A társadalombiztosítás érdekei természetesen szerteágazóak, szűkös költségvetése azonban a gyógyszerár-támogatási rendszer felülvizsgálatát, a támogatási színvonal csökkentését tűzi napirendre. Ennek képviselője során alakulnak ki érdekütközései az államigazgatással, amely e változtatások késleltetésére törekszik. Az érdekütközések eredményei mutatják, hogy a társadalombiztosítás önállósodásának jogi garanciái elégtelenek: pénzügyi helyzetét és a gyógyszerár-támogatási rendszer működését befolyásoló döntések a Népjóléti Minisztérium hatáskörébe tartoznak. A szabályozásban, a döntési hatáskörök elosztásában még nem jelentek meg az önállósodás formális feltételei, de az egészségbiztosítás informális pozíciói – az önkormányzat növekvő presztízse miatt – erősödni látszanak. Erre fokozódó mértékben szüksége is lesz a társadalombiztosításnak a támogatási rendszer küszöbön álló újraszabályozása miatt. Ennek keretében sort kíván keríteni a gyógyszerár-támogatás szintjének csökkentésére, a támogatási kritériumok rangsorának átrendezésére.

Az egészségbiztosítás szerepének, helyzetének változásáról elmondható, hogy ennek középpontjában az *államigazgatáshoz fűződő viszony újraszabályozása* áll. Megkezdődött az elmozdulás a korábbi diszfunkcionálisnak bizonyult döntési és működési rendszertől. A változás irányáról, a lehetőségek közti választásról azonban még nem rendelkezünk információval. Az egészségbiztosítás átalakulása az állampolgárokat és a gyógyszerforgalom szereplőit különbözőképpen érintheti, e folyamatnak lesznek vesztesei és talán nyertesei is. E szereplők helyzetének átalakulása a formálódó egészségbiztosítási rendszer jellegétől is függ: hogyan fogja feladatait megfogalmazni, rangsorolni és érvényre juttatni, milyen kompromisszumok fogják kísérni a változásokat. Az Egészségbiztosítási Pénztár jelene tehát felemás, ellentmondásos módon megindult önállósodási folyamat kezdeteként értékelhető. A körvonalazódó változások azonban egyelőre több nyitott kérdést vetnek fel, mint amennyi bizonyossággal tudnak szolgálni.

Felhasznált források

- A gyógyszerforgalom szabályozásának szabályai. Gyógyszertári Központok, 1993.
 A hazai és külföldi gyógyszergyártók és -forgalmazók közleményei. Pharmorient, 1993. június-július.
 A Társadalombiztosítási Főigazgatóság közleménye a gyógyszerár-támogatási koncepciójáról. Népjóléti Közlöny, 1993. No. 2.
 Áttekintés az 1993. évi és 1994. évi eleji gazdasági folyamatokról. Pénzügyminisztérium, 1994.
 Egészségbiztosítás. Heti Világgazdaság. 1994. augusztus 24.
 Előterjesztések, munkaanyagok, statisztikák. Országos Egészségbiztosítási Pénztár, 1993., 1994.
 Heath Reform in Hungary: Taking Stock. World Bank and Health Insurance Fund, 1994.
 Információ a gyógyszerár-támogatások finanszírozásáról 1993-ban. Pharma FELAX, 1994.
 Információk a gyógyszerek ártámogatásáról. Országos Egészségbiztosítási Pénztár, 1994.
 Magyar Statisztikai Évkönyv 1992. Központi Statisztikai Hivatal, 1993.
 Statisztikai Havi Közlemények. Központi Statisztikai Hivatal, 1994. No. 1.
 Társadalombiztosítási Évkönyvek 1990–1993. Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság, 1991., 1992., 1993., 1994.
 Törvény az Egészségbiztosítási Alap költségvetéséről 1993. Magyar Közlöny, 1993. No. 185.
 Vince Péter: Mit fizetünk meg a gyógyszerek árában? Közgazdasági Szemle, 1993. 6. sz.

ÁRVAI ZSÓFIA

A kötelező tartalékráta szabályozásának átalakulása

A kötelező tartalékráta szerepe az elmúlt évtizedekben többször is változott. Kezdetben a bankok likviditását és fizetőképességét volt hivatott biztosítani, majd a hangsúly fokozatosan áttevődött a monetáris szabályozásban betöltött funkciójára. A kötelező tartalékráta ugyanis a pénzmultiplikátor egyik tényezőjeként közrejátszik a pénzmennyiség meghatározásában. Ez a szerep azonban napjainkban egyre inkább elhalványul. Világszerte megfigyelhető a kötelező tartalékráta csökkentésének, bizonyos országokban eltörlésnek tendenciája. Több érv szól amellett, hogy ezt a gyakorlatot hazánkban is követni kellene.

Ebben az írásban azt vizsgálom, hogy mi készítette a monetáris hatóságokat a kötelező tartalékok hagyományos szerepének felülvizsgálatára, milyen más eszközök vehetik át a helyét a pénzállomány szabályozásában, és a megváltozott helyzetben mi lehet a tartalékok új szerepe. Az első rész egy elméleti modell keretében azt az immáron elterjedt nézetet mutatja be, mely szerint a kötelező tartalékolás lényegében a betétgyűjtő pénzintézményeket terhelő indirekt adót jelent. A monetáris szabályozás eszközeként a tartalékráta szerepét a rövid távú kamatláb szabályozása veszi át. Emiatt kitérek a két pénzpolitikai eszköz közötti összefüggésekre is. Ezt egészíti ki egy nemzetközi áttekintés, melyben a kötelező tartalékráta szabályozásának egyéb kiemelt jelentőségű kérdéseit érintem. Írásomat a kötelező tartalékrátával kapcsolatos magyar gyakorlat aktuális problémáinak bemutatásával zárom.

A kötelező tartalékokból eredő kormányzati bevétel és az alkalmazásukkal járó jóléti veszteség*A kötelező tartalékráta mint implicit adóztatási eszköz*

Fejlett piacgazdaságok banktisztviselői többször megfogalmazták, hogy az alacsonyabb kötelező tartalékráta alkalmazása azzal az előnnyel járna, hogy csökkentené a betétgyűjtő pénzintézmények költségeit (*Fed* [1990]); ennek a költségcsökkenésnek az előnyeiből pedig feltehetően a betétesek és a hitelfelvevők egyaránt részesednének (*Fed* [1992]). A kanadai jegybank is hangot adott azon meggyőződésének, mely szerint a kötelező tartalékok csökkentése élénkítené a versenyt (*Bank of Canada* [1991]).

E kijelentések abból a felfogásból erednek, mely a kötelező tartalékrátát a bankokra nehezedő adónak tartja. A következőkben ennek az adónak a természetét

vizsgáljuk meg. Már most hangsúlyozni kell azonban, hogy magas kötelező tartalékráta fenntartásának nemcsak fiskális okai lehetnek. Az is indokolhatja például ennek a szabályozóelemnek az alkalmazását, hogy a monetáris politika egyéb eszközei nem elég fejlettek még.

A kereskedelmi bankoknak a jegybanknál elhelyezett kötelező tartalékai tisztán számviteli szempontból nem hozhatók közvetlen kapcsolatba a költségvetés bevételeivel. Ha azonban a jegybank és a kormány összevont (konszolidált) mérlegét tekintjük, a kötelező tartalékokból adódó kormányzati bevétel már valóban meghatározható. Tegyük fel, hogy a jegybank a nála elhelyezett kereskedelmi banki tartalékok ellenében hitelt nyújt a kormánynak. Ez közvetve rákényszeríti e bankokat arra, hogy olcsó hitelt nyújtsanak a költségvetésnek. A további elemzés céljából tételezzük fel, hogy a monetáris politika eszközei közé csak a kötelező tartalékráta és a nyílt piaci műveletek tartoznak. Ebben az esetben, a monetáris bázis nagyságát adottnak véve, minél alacsonyabb a kötelező tartalékok szintje, annál nagyobb összegben kell a kormánynak állampapírokat kibocsátania a költségvetési hiány finanszírozása érdekében.

A kötelező tartalékolásból származó implicit adó meghatározásában vezessük be a következő jelöléseket. Jelentse

rb – azt a kamatlábat, amelyet a kormány a többletállampapírra fizet(ne);

rr – a kötelező tartalékokra fizetett kamatlábat;

D – a betétek mennyiségét, amelyek ellenében tartalékot kell képezni;

k – a kötelező tartalékrátát;

T – a kötelező tartalékráta alkalmazásából származó adót.

Az (1) összefüggés a kormány kvázifiskális bevételét mutatja, amely abból adódik, hogy a kötelező tartalékokra kevesebb kamatot kell fizetni, mint a többletállampapírra kellene.

$$T = (rb - rr)kD \quad (1)$$

Az (1) képletben D az adóalap, $(rb - rr)k$ pedig a bankok betétállományát sújtó implicit adónak tekinthető. Látható, hogy minél nagyobb az rb és az rr közötti eltérés, illetve a kötelező tartalékráta, annál jelentősebb összeget tesz ki ez az adó.

Az egyenlet a gyakorlatban is jól használható a bevétel mérésére, hiszen rr , k és D adottak, illetve meghatározhatók, rb pedig az államkötvények és kincstárjegyek kamatlába segítségével kiszámítható.

A kötelező tartalékrátából származó adó közgazdasági megítélésének egyik szempontja az, hogy ennek a bevételnek az esetében hiányzik az átláthatóság. Az (1) egyenletben szereplő változókat a különböző és összetett gazdaságpolitikai döntések alakítják ki. A betétállomány nagysága vagy az állampapírok kamatlába olyan monetáris és fiskális lépések hatására alakul ki, melyeknek nem az a célja, hogy a fent bemutatott kvázifiskális bevétel minél nagyobb legyen. A kötelező tartalékráta mértéke és a tartalékokra fizetett kamat az az elem, amellyel közvetlenebbül lehet befolyásolni a bevétel nagyságát, bár az előbbi tényező elsősorban a pénzmennyiség szabályozását szolgálja. Az átláthatóság hiánya miatt azt sem lehet pontosan meghatározni, hogyan oszlik meg a kötelező tartalékokból származó adó terhe a *hitelfelvevők*, a *betétesek* és a *bankok között*, valamint az sem egyértelmű, milyen hatása van ennek a többi implicit és explicit bevételre.

Bár a kötelező tartalékolásból adódó jövedelemelvonás közvetlenül a bankokat sújtja, azok ezt továbbhárítják ügyfeleikre, ami így a kamatmarzsot növeli. A valóságban a bankok eltérő piaci részesedéssel rendelkeznek, és így a kötelező tartalékráta befolyásolja a betéti és hitelkamatokat a betétkínálati és hitelkeresleti függvény tulajdonságai szerint. A továbbiakban ezt feltételezve, egy

egyszerű banki modell (úgynevezett Klein–Monti-modell egy változata – lásd *IMF* [1992]) alapján határozzuk meg a bank és ügyfelei terheit.

A kötelező tartalékokkal kapcsolatos jóléti veszteség

Először levezetjük a betéti és a hitelkamatlábakat a kincstárjegy hozamából. Két esetet fogunk megkülönböztetni: az elsőben a kormányzat nem ír elő kötelező tartalékolást, a másodikban igen.

1. eset: kötelező tartalékráta nélkül. A következő jelöléseket alkalmazzuk: P legyen a bank kamatbevételeinek és kamatkiadásainak különbsége, a bank egyetlen forrása a betétállomány (D), melynek kamatlába rd , eszközei az állampapírok (B) és a hitelállomány (L) rb , illetve rl kamatlábbal. A betétkínálat rd növekedésével nő, a hitelkereslet rl növekedésével csökken. A bank célja P , azaz a profit maximalizálása.

A célfüggvény:

$$\max P = rlL + rbB - rdD, \quad (2)$$

a korlát:

$$L + B = D. \quad (3)$$

A feladatot megoldva megkapjuk a betéti és hitelkamatlábak profitmaximalizáló értékeit, ahol a két kamatláb egymástól független, és az exogén módon adott rb -től függ:¹

$$rd^* = rb/(1 + 1/ed), \quad (7)$$

$$rl^* + rb/(1 + 1/el), \quad (8)$$

ahol ed és el a betétkínálat és hitelkereslet betéti, illetve hitelkamatláb szerinti rugalmasságait jelölik (*-gal különböztetjük meg ezeket az értékeket a következő esettől, amikor már lesznek kötelező tartalékok).

2. eset: a kötelező tartalékráta figyelembevételével. A továbbiakban feltételezzük, hogy a banknak betétállománya után tartalékot kell képeznie, a kötelező tartalékráta mértéke k , a tartalékokra fizetett kamat mértéke rr . Az optimalizációs probléma a következők szerint alakul át:

$$\max P = rlL + rbB + rrkD - rdD, \quad (9)$$

ahol a harmadik tag a tartalékok után járó kamatot reprezentálja (amennyiben a központi bank ilyet fizet), a korlát:

$$L + B + kD = D. \quad (10)$$

¹ A (3) egyenletből B -t behelyettesítve

$$\max P = D(rb - rd) + L(rl - rb), \quad (4)$$

majd rd és rl szerint differenciálva megkapjuk a maximum elsőrendű feltételeit:

$$dP/dr = (dD/dr)(rb - rd) - D = 0, \quad (5)$$

$$dP/drl = (dL/drl)(rl - rb) + L = 0. \quad (6)$$

Az egyenletrendszer megoldása után a profitmaximalizáló betéti és hitelkamatláb:²

$$rd = [rb - k(rb - rr)] / (1 + 1/ed), \quad (14)$$

$$rl = rb / (1 + 1/el). \quad (15)$$

Látható, hogy a profitmaximalizáló hitelkamatláb nem változott, viszont a betéti kamatláb a kötelező tartalékráta miatt $k(rb - rr)/(1 + 1/ed)$ -vel csökkent, azaz a bank számára az a legjobb megoldás, hogy a betétekre fizetett kamatláb csökkentésével kompenzálja a tartalékképzésből adódó többletköltségét.

A fenti levezetés segítségével most már nekiláthatunk a kötelező tartalékrátából adódó teher mértékének és eloszlásának meghatározásához.

Jelentse BD a betétesek, BB a bank terheit, ami a kötelező tartalékrátából származik. Feltételezzük, hogy az alacsonyabb betéti kamatláb miatt a betétesek a betétek egy része helyett készpénzt tartanak, és így BD azt a kamatjövedelmet jelenti, amelyről lemondtak. [Lehetséges az is, hogy a betétek egy része helyett nagyobb hozamú államkötvénybe fektetnek, ez viszont egyéb áldozatokkal jár, például likviditáscsökkenéssel és kényelmetlenséggel. Ha feltételezzük, hogy az államkötvény kamata egyenlő a betétek kedvező tulajdonságainak – likviditás, kényelem – használozati költségével (opportunity costjával), akkor az előzővel megegyező nagyságú BD -t kapunk]. A bank terhe a profit csökkenésével fejezhető ki. A csillag nélküli változók a kötelező tartalékráta esetére, a csillaggal jelöltek a tartalékráta nélküli esetre vonatkoznak:

$$BD = D^*rd^* - Drd, \quad (16)$$

$$BB = P^* - P. \quad (17)$$

A (16) egyenlethez hozzáadva, majd kivonva $Dr d^*$ -ot, rd^* és rd helyébe behelyettesítjük a (7) és (14) egyenleteket. Ugyanígy a (17) egyenletbe behelyettesítjük a (4), (11), (7), illetve (14) egyenleteket:

$$BD = k(rb - rr)D / (1 + 1/ed) + rb(D^* - D) / (1 + 1/ed), \quad (18)$$

$$BB = k(rb - rr)D / (1 + ed) + rb(D^* - D) / (1 + ed). \quad (19)$$

A betéteseket és a bankot sújtó teljes terhet BD és BB összeadásával kapjuk meg:

$$B = k(rb - rr)D + rb(D^* - D). \quad (20)$$

Végül a kvázifiskális bevételt reprezentáló (1) egyenletet (20)-ba helyettesítve megkapjuk a gazdaságot a kötelező tartalékráta miatt sújtó többletterhet (EB):

$$EB = B - T = rb(D^* - D). \quad (21)$$

² B -t újra behelyettesítve:

$$\max P = L(rl - rb) + D[rb - rd - k(rb - rr)]. \quad (11)$$

A maximum elsőrendű feltételei:

$$dp/dr = (dD/dr)[rb - rd - k(rb - rr)] - D = 0 \quad (12)$$

$$dP/drl = (dL/drl)(rl - rb) + L = 0. \quad (13)$$

Ez a, többletteher a kötelező tartalékráta *nettó jóléti költségének* fogható fel, és a betétek csökkenésével arányos. A (18) és (19) egyenletek a terheknek a betétesek és a bank közötti megoszlását mutatják. E képletek alapján látható, hogy ez a megoszlás a betétkínálat kamatrugalmasságától függ. Minél magasabb a betétkínálat kamatrugalmassága, annál nagyobb teher hárul a betétesekre a bankhoz képest. Abban az esetben, amikor a rugalmasság egységnyi, *BD* egyenlő *BB*-vel.

A kötelező tartalékrátából adódó kvázifiskális bevétel kiszámítása

Az elméleti keret vázolása után megpróbáljuk meghatározni a kvázifiskális bevételt a magyar gazdaságra vonatkozóan az 1990-től 1993-ig terjedő években. Az ehhez felhasznált adatokat az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

A kvázifiskális bevétel kiszámításánál felhasznált alapadatok (milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993
Költségvetési hiány	1,4	114,2	197,1	199,7
Kötelező tartalékráta ^a (százalék) (<i>k</i>)	17,5	15,25	16,0	14,0
Kötelező tartalékokra fizetett kamat ^b (százalék) (<i>rr</i>)	0	14,48	7,33	2,0
Kötelező tartalékok ^c (<i>kD</i>)	50,8 ^e 65,4 ^e	87,65 115,85	154,1 185,2	165,55 ^k 183,65 ^k
A 360 napos diszkont kincstárjegy hozama ^d (százalék) (<i>rb</i>)	29,43 ^f	31,9 ^g	23,1 ^h 21,0 ⁱ	17,5 ^l 22,0 ^m 25,0 ⁿ

Megjegyzések:

^a A kötelező tartalékráta változásáról lásd a függelék. A táblázatban megadott adatok csak a forintforrásokra vonatkozó kötelező tartalékrátát mutatják (a befektetési bankok kivételével). Mivel bizonyos években az adott éven belül változott a kötelező tartalékráta mértéke, a hónapok számával súlyoztunk.

^b Ebben az esetben az adatok szintén csak a forintforrások után képzett tartalékokra fizetett kamatot jelzik. Mivel a kötelező tartalékrátához hasonlóan a kötelező tartalékokra fizetett kamat is többször változott egy éven belül, a feltüntetett adatokat a hónapok számával súlyozva számoltuk ki.

^c A kötelező tartalékok rovat az adott év átlagos állományát tartalmazza. Az első sor a forintforrások után képzett kötelező tartalékok állományát mutatja, a második sor a forint és a devizaforrások után együttesen képzett kötelező tartalékokat.

^d Azért választottuk a diszkontkincstárjegyet, mert ennek a hozama irányadó szerepet tölt be a pénzpiacn.

^e Az adott év decemberi állománya.

^f Éves átlaghozam 1990-ben.

^g A 90 napos diszkontkincstárjegy átlaghozama 1991 decemberében.

^h 1992. július.

ⁱ 1992. szeptember.

^j 1992. december.

^k A novemberi adat felhasználásával.

^l 1993. március.

^m 1993. szeptember.

ⁿ 1993. december.

Forrás: Éves jelentés (1990.; 1991.; 1992.; Havi jelentés 1994/2. Magyar Nemzeti Bank).

Az 1. táblázatban szereplő adatok alapján az (1) képlet segítségével számoltuk ki az állam kvázifiskális bevételét. Meg kell jegyeznünk, hogy az itt következő számítás pontossága a táblázatban megadott adatok jellege miatt természetesen hagy némi kívánnivalót maga után, ezért csak illusztrációképpen közöljük. Jelen esetben csak a forintforrások után képzett kötelező tartalékot vesszük alapul, mivel az 1. táblázat az erre vonatkozó kötelező tartalékrátát, illetve kamatot tartalmazza.

2. táblázat

A kvázifiskális bevétel Magyarországon 1990–1993
(milliárd forint)

1990	1991	1992	1993
14,95	15,27	24,30*	25,66**
		21,06***	33,11***
		16,44****	38,07****

* Júliusi diszkontkincstárjegy-hozam alapján.

** Márciusi diszkontkincstárjegy-hozam alapján.

*** Szeptemberi diszkontkincstárjegy-hozam alapján.

**** Decemberi diszkontkincstárjegy-hozam alapján.

A 2. táblázatban szereplő adatokból látható, hogy a kötelező tartalékok alacsony kamatozásából származó kvázifiskális bevétel igen jelentős lehet: az összeg az elmúlt években minden esetben tízmilliárdos nagyságrendű volt.

A kötelező tartalékráta mint szabályozó eszköz

A kötelező tartalékráta káros hatásai egyértelműek, de kérdés, hogy tradicionális szerepében – a pénzállomány kontrollálásában – létezik-e jó helyettesítője. E kérdés megválaszolásához át kell tekintenünk a monetáris politika cél-, és eszköz-rendszerét.

A monetáris politika célrendszerében a pénzállomány befolyásolása általában közbülső célként (intermediate target) jelenik meg. Ezt a közbülső célt hagyományosan a kötelező tartalékráta segítségével próbálták elérni. A pénzállomány nagysága felett azonban nemcsak a kötelező tartalékok segítségével lehet ellenőrzést gyakorolni, hiszen van ennek egy másik elterjedt módja is: a kamatláb-politika e célú felhasználása.

A pénzállomány ellenőrzése – mint közbülső cél – azonban sok országban vesztett kiemelt szerepéből. A Federal Reserve közbülső célja ma összetett jellegű: az M2-t és M3-at, a közép-, és hosszú távú kamatlábat, valamint az árfolyamot egyidejűleg próbálja a kívánatos szinten tartani. A Bank of Canada már nem határoz meg formális monetáris célokat, hanem a Federal Reserve-hez hasonlóan több változót figyel. A Bundesbank a két előbbi jegybanktól eltérően továbbra is M3-at tekinti legfontosabb közbülső céljának, de álláspontja korántsem olyan merev, mint korábban, indokolt esetben hajlandó ettől eltérni.

Abban az esetben azonban, amikor a jegybank a pénzállományt kamatlábpolitikája segítségével szabályozza, illetve ha közbülső célnak nem a pénzállományt tekinti, a kötelező tartalékráta elveszti hagyományos funkcióját. A kötelező tartalékoknak azonban továbbra is fontos feladat jut a rövid távú kamatláb befolyásolásában.

A kamatláb-politikát alkalmazó jegybankok legtöbbször a bankközi kamatlábakat célozza meg, azokat a kamatlábakat, amelyeket a bankok alkalmaznak egymás

között rövid távú, általában egynapos (overnight) hitelezésnél. A bankközi kamatlábak nagyban befolyásolják a többi rövid távú kamatlábat. Egyéb piaci kamatlábhoz hasonlóan a bankközi kamatlábak is a pénzkereslet és -kínálat szerint alakulnak.

Ha a tartalékképzési kötelezettség alacsony (ahogy jelen esetben feltételezzük), a bankoknak főként az átutalásokhoz lesz szüksége a jegybankpénzre. A jegybank a következőképpen tud hatást gyakorolni a bankközi kamatlábra: a bankközi pénzpiac alakulását figyelemmel kísérve, nyílt piaci műveletekkel változtatni tudja a pénzkínálatot, s ennek segítségével jelentős beleszólása van a kamatláb alakulásába.³

A kamatláb-politika hatásosságához két feltételnek kell teljesülnie. Egyrészt szükséges, hogy a jegybank képes legyen ellenőrzést gyakorolni a pénzkínálat felett akár naponta, másrészt, hogy a bankközi kereslet a szabad tartalékok iránt viszonylag kiszámítható legyen. Éppen itt van fontos szerepe a kötelező tartalékoknak, segítségükkel ugyanis stabilabbá tehető a bankközi pénzkereslet. Ha ez kiszámíthatóbbá válik a monetáris hatóság számára, akkor elkerülhetők a szélsőséges ingadozások a szabad tartalékok iránti keresletben s ezáltal a bankközi kamatlábban.

A szabad tartalékok iránti kereslet kiszámíthatóságához nagyban hozzájárul a nemzetközi gyakorlatban széles körben alkalmazott *csúsztatott átlagos elhelyezési szabályozás*, amely azt jelenti, hogy a pénzintézeteknek egy adott időszakban egy *korábbi időszak* (vagy időpont) *átlagos* betétállománya után kell kötelező tartalékok képezniük. Így a tartalékok iránti kereslet pontosabban megjósolható, mint az egyidejű elhelyezési kötelezettség esetén (amikor a tartalékszámítási és elhelyezési időszak egybeesik). A Federal Reserve, a Bank of Canada és a Bundesbank a kötelező tartalékok új szerepét a fent bemutatott stabilizáló hatásban látja.

A kötelező tartalékok szabályozásának egyéb kérdései

A kötelező tartalékok szabályozása igen változatos nemzetközi képet mutat. Eltérések vannak olyan fontos kérdésekben, mint a csúsztatott, illetve átlagos elhelyezés lehetősége és annak indokai, a tartalékráta differenciálása, a szabad tartalékok alakulása a közelmúltban, valamint az elszámolási számla jelentősége. Az 3. táblázat összefoglalva tartalmazza 11 fejlett ország technikai jellemzőit.

A tartalékképzés az országok nagy többségében törvényileg kötelező, mértékét és a néhány kivételt a 4. táblázat mutatja meg. Átlagos tartalékelhelyezési kötelezettség érvényes az Egyesült Államokban, Japánban, Olaszországban, Németországban, Kanadában és Svájcban. A legtöbb országban az átlagos tartalékolás időtartama egy hónap, az Egyesült Államokban két hét (korábban egy hét volt), Kanadában pedig felbontották az átlagolási időszakot két fél hónapra.

Mindegyik országban csúsztatott elszámolás van érvényben, mivel ez mind a pénzintézeteknek, mind a monetáris hatóságoknak kedvezőbb (a kamatláb-politika eredményessége szempontjából). A csúsztatott átlagolás miatt például Németországban a Bundesbanknak normális körülmények között csak heti egyszer kell tartalékokkal kapcsolatos nyílt piaci műveleteket végeznie, míg Nagy-Britanniában, ahol nincsen átlagolás, legalább napi egyszer.

³ A Federal Reserve-nél a megcélzott kamatláb a *federal funds rate*. A bankok szabad tartalékok iránti kereslete, illetve a jegybank kínálata meghatározza a diszkontráta alakulását, ez pedig közvetlen hatást gyakorol a *federal funds rate*-re (és a többi rövid távú kamatlábra). Ha tehát a jegybank célja a rövid távú kamatláb emelése vagy csökkentése, ennek megfelelően kell csökkentenie, illetve növelnie pénzkínálatát.

A kötelező tartalék szabályozásának intézményi jellemzői

	Belgium	Kanada	Francia- ország	Német- ország	Olasz- ország	Japán	Hollan- dia	Svéd- ország	Svájc	Nagy- Británia	Egyesült Államok
Kötelező tartalékráta van érvényben		+ ^a	+	+	+	+	+	+	+ ^b	+ ^c	+
Átlagos elhelyezési szabályozás		+	+	+	+	+			+		+
Csúsztatott elszámolás <i>L</i> :lagged, <i>SL</i> :semilagged		<i>L</i>	<i>SL</i>	<i>SL</i>	<i>L</i>	<i>SL</i>	<i>L</i>	<i>L</i>	<i>L</i>	<i>L</i>	<i>SL</i>
Tartalék-számítási periódus hossza (nap)		30	1	30	1	30	90	1	90	180	14
Tartalék-elhelyezés időtartama (nap)		15 ^d	30	30	30	30	30	30	30	180	14

^a A kötelező tartalékráta meghatározásának lehetősége törvényileg adott, de mértéke 0 százalék (1992 szeptemberében).

^b Likviditási követelmény van érvényben; 1975-től 1988-ig a svájci nemzeti banknak jogában állt kötelező tartalékrátát megszabni, de nem tette.

^c Likviditási tartalék van érvényben, de a klíringbankoknak elszámolási célokból nagyobb összeget kell tartaniuk.

^d A tartalékelhelyezés időtartama két félhónapra van bontva.

Mint az a 4. táblázatból kitűnik, az országok nagyobbik részére a *differenciált* kötelező tartalékráta jellemző, bizonyos országoknál elég jelentős a látra szóló és a lekötött betétekre érvényes tartalékráta közötti eltérés, míg másoknál nem.

A szóban forgó országok legtöbbszörében a tényleges tartalékok szintje alig haladja meg a kötelezően előírt tartalékok szintjét, mivel a szabad tartalékok fenntartása a jegybanknál kamatvesztéssel járna. Ez alól azonban van néhány kivétel. Svájcban a bankoknak kötelező tartalékráta helyett *likviditási* követelményeknek kell eleget tenniük. Ez a likviditási követelmény alacsony, körülbelül akkora összegnek felel meg, amelyet egy jól működő bank elszámolási célból a jegybanknál tartana. Mivel a bankoknak erős érdekeik fűződnek likviditási biztonságukhoz, a bankrendszer ilyen készpénztartalékai a jegybanknál összességükben jelentősen meghaladják az előírt szintet. Így a svájci jegybank esetében, amely a banki tartalékok befolyásolására nagy hangsúlyt helyezett, sokkal nagyobb jelentősége volt a szabad tartalékok pontos megbecsülésének, mint más országokban. Részben a szabad tartalékok megbecsülésének nehézségei miatt is történt, hogy a monetáris szabályozásban előtérbe kerültek a pénzügyi kamatlábak és az árfolyam. Kanadában a tartalékelhelyezési időszak végére megélnék a kereslet a szabad tartalékok iránt, mivel a bankok bizonytalanok a jegybanktól való kölcsönzés kamatait illetően. Noha a szabad tartalékoknak mennyisége itt nem jelentős, ez az alapja a jegybank napi kamatpolitikájának.

4. táblázat

A kötelező tartalékráta mértéke Magyarországon és néhány fejlett ipari országban
(százalékban, az 1992. szeptemberi állapotnak megfelelően)

Ország	Lekötött betétek után	Látra szóló
Magyarország	12,00 ^a	12,00 ^a
Németország	2,00 ^b	12,10
Franciaország	3,00	5,50
Egyesült Államok	3,00 ^c	12,00
Japán	1,75	2,00
Svédország	2,00	2,00
Finnország	–	3,70 ^d
Hollandia	–	0–3,80 ^e
Nagy-Britannia ^f	–	–
Belgium ^f	–	–
Svájc ^f	–	–
Dánia ^f	–	–
Görögország ^f	–	–
Norvégia ^f	–	–

1992. szeptemberi adatok.

^a 1994. május 1-jétől.

^b 1993. márciustól.

^c A magánszemélyek takarékbetétei nem tartalékkötelesek.

^d Készpénztartalék-követelmény van érvényben.

^e A rövid lejáratú források tartalékkötelesek.

^f Likviditási tartalék kötelező.

Forrás: MNB havi jelentései.

Mint már említettük, a kötelező tartalékok eredeti szerepe a bankok likviditásának és fizetőképességének biztosítása volt. Mivel ez a szerep háttérbe szorult, a kötelező tartalékráta csökkenésének egyik következményeként megnőhet a késedelmes kifizetések és átutalások (vagy éppenséggel nem teljesítések) száma, ami zavart okozhat a bankrendszerben. A továbbiakban az úgynevezett *kötelező elszámolási betétszámla* (required clearing balances) szerepét mutatjuk be röviden az Egyesült Államok monetáris rendszerében, hozzáteszünk azonban, hogy – alacsony tartalékráta esetén – a fent említett kockázatok kivédésének más módjai is vannak.⁴ Az Egyesült Államokban körülbelül 5000 bank tart fenn kötelező elszámolási betétet a központi banknál. Ez a betét három lényeges pontban különbözik a kötelező tartalékoktól. Először is, nem törvényes előírás a bankok számára ilyen betét fenntartása Fednél, hanem általában a saját elhatározásból vállalják egy bizonyos összeg elhelyezését ezen a számlán meghatározott ideig. Másodsor, a számlán lévő összeg nagysága nincs közvetlen kapcsolatban a bank forrásainak nagyságával. És végül a Fed a kötelező elszámolási betétszámlára a federal funds rate-nek megfelelő kamatot fizet (és nem pedig nullát, mint a kötelező tartalékokra), de a törvényi előírások miatt a bankok ezt a kamatot csak a Fed által nyújtott szolgáltatások ellentételezésére használhatják fel.

⁴ Lásd például a brit vagy a kanadai bankrendszer működését, ahol már több éve lényegében nincsen kötelező tartalékráta, illetve ahol most térnek át a kötelező tartalékráta nélküli rendszerre. A Bank of England például rendszeres nyílt piaci műveletekkel biztosít just-in-time kölcsönzési lehetőséget a pénzintézeteknek.

A kötelező elszámolási betétszámla növekvő jelentőségét mutatja az Egyesült Államokban az a tény, hogy a bankrendszer Fednél elhelyezett betéteinek csaknem 20 százaléka kötelező elszámolási betét. Ezen betétfenntartásának két fő oka lehet. Az egyik, hogy a bankok pénzt takaríthatnak meg vele a Fed által nyújtott szolgáltatásokon. A másik pedig, hogy ezzel csökkentik annak az esélyét, hogy a bank nem tesz eleget a kötelező tartalék követelménynek, amit a Fed eléggé keményen büntet. Minden egyes időszak végén a bankot megbüntetik, ha a kötelező elszámolási betét egyenlege kisebb, mint amennyit a bank vállalt (itt van egy bizonyos tűréshatár, ami jelenleg 2 százalék). Másrészt azonban az összes tartalék azon része után, amely a kötelező tartalékok felett van, de a vállalt kötelezőelszámolási betétet legfeljebb a tűréshatár mértékében (2 százalékkal) haladja meg, kamat jár. Ezt a kamatot azonban csak a Fed által nyújtott szolgáltatások ellenében lehet felhasználni.

A fent bemutatott eljárás viszonylag új, további sorsáról még nem lehet biztosat mondani. Ez mindenesetre egy biztató példája annak, hogyan lehet a kötelező tartalékráta csökkenésével párhuzamosan annak előnyös tulajdonságait megtartani.

A tartalékráta csökkentésének szükségessége és problémái Magyarországon a piacgazdaságra való áttérés során

A kötelező tartalékráta fent bemutatott jóléti vesztesége Magyarországon is elkerülhető lenne, hiszen a pénzmennyiség befolyásolására a kamatláb-politika is használható, ami feltehetőleg kisebb költségekkel járna. Magyarországon a kötelező tartalékráta ráadásul nemzetközi összehasonlításban is nagyon magas, ami szintén a csökkentése mellett szól. Ez az intézkedés jelentősen javíthatná a magyar bankok versenyhelyzetét a külföldi bankokkal szemben, melyek alacsonyabb tartalékolási kötelezettségekkel néznek szembe. A magyar bankok nemcsak a külföldi bankokkal szemben kerülnek versenyhátrányba, hanem a pénzügyi közvetítés más intézményeivel és instrumentumaival szemben is, melyek nem esnek a kötelező tartalék szabályozás alá.

A magas kötelező tartalékráta egyik indoka, hogy a fentebb bemutatott módon implicit adóként funkcionál. Mivel a költségvetésnek a jelenlegi helyzetben minden forintra égetően szüksége van, érthetően vonakodva mondana le erről a megbízható bevételi forrásról, különös tekintettel arra, hogy – mint ez a 2. táblázatban látható – ez a bevétel igen jelentős nagyságrendű lehet. Ebben az esetben tehát két, makroökonómiai szempontból igen fontos érdek áll szemben egymással: a költségvetési deficit csökkentése és a bankrendszerre nehezedő teher enyhítése, a magyar bankok hatékonyságának és versenyképességének javítása. A mérlegelés alkalmával tekintettel kell lenni arra, hogy a piacgazdaságra való áttérés során a bankrendszer kiemelkedő szerepet játszik, így a kötelező tartalékokból adódó teher torzító hatása komoly következményekkel jár mind az egyes bankok, mind az egész gazdaság szempontjából. A magas kötelező tartalékráta elriaszthatja vagy legalábbis alapos megfontolásra készteti a külföldi befektetőket is, akik nélkül pedig a sikeres bankprivatizáció nehezen képzelhető el. Össze kell tehát vetni a kötelező tartalékok által okozott jóléti veszteséget az ennek helyébe lépő kiadáscsökkentő vagy bevételnövelő eszköz jóléti terheivel. Az elmondottakból azonban látható, hogy a kötelező tartalék kiváltása más bevételnövelő vagy kiadáscsökkentő eszközzel igen hatékony lenne a jelenlegi kötelező tartalékráta magas jóléti vesztesége – és főként annak jellege – miatt.

A tartalékráta mérséklését a magyar gazdaságban egy sajátos körülmény különösen időszerűvé tenné, a hitelkihelyezés költségeinek csökkentése ugyanis egyre sürgetőbb igény. A mai helyzetben a bankok tartalékolási kötelezettségei és a hitelki-

helyezések megnövekedett kockázata miatt a forrásköltség jelentős mértékben emelkedett. Ennek következtében a bankok rá vannak kényszerülve a kamatmarzs bővítésére. Az előbb felsorolt tényezők is közrejátszanak abban, hogy a hitelkamatlábak magasak, ami természetesen a várva várt gazdasági élénkülés ellen hat, míg a betétekre alacsonyabb kamatot lehet csak fizetni, ami a megtakarítások csökkenését eredményezheti. A kötelező tartalékráta mérséklése a jelen helyzetben a bankok forrásköltségének csökkenésén keresztül a hitelkamatok eséséhez vezetne, ami a vállalatok hitelellátását javíthatná.⁵

Ha a dolog ennyire egyértelmű lenne, akkor a jegybank természetesen már régen tovább csökkentette volna a tartalékrátát. A tartalékok szintjének csökkenése azonban a likviditás növekedéséhez vezetne a magyar gazdaságban, ami könnyen lendületet adhatna az inflációnak. Ez pedig a jegybank egyik legfontosabb célkitűzésével kerülne ellentétbe. Ebből pedig az következik, hogy ha csökken is a kötelező tartalékráta, a bekövetkező likviditásbővülést semlegesíteni kell, elsősorban nyílt piaci műveletekkel.

Ahogy az előző részekben bemutattuk, a bankokra nehezedő teher, a tartalékolás szintje egyéb eszközökkel is csökkenthető. A bankok MNB-nél levő összes tartalékai meghaladják a kötelező tartalékok szintjét. A tényleges tartalékokat csökkentené, ha az *elszámolási betétszámlát* és a *kötelező tartalékszámilát* összevonnák, s így az elszámolási számla egyenlegét bele lehetne számítani a kötelező tartalékba.

A tartalékok csökkentésének másik, nemzetközileg széles körben alkalmazott módja a bankok *pénztárállományának* figyelembevétele a kötelező tartalékok között. Az elszámolási számla és a pénztárállomány beszámítása a kötelező tartalékba elméletileg azzal indokolható, hogy mindkét esetben jegybankra szóló követelésről van szó.

A bankok költségeit csökkenti a kötelező tartalékok csúsztatott átlagos elhelyezési lehetősége, amely Magyarországon jelenleg két hét. Ez az időszak a nemzetközi gyakorlathoz képest rövid, aminek mind a bankrendszer, mind a monetáris hatóságok számára vannak hátrányai. Magyarország esetében azonban figyelembe kell venni azt is, hogy a monetáris politika eszköztára – bár rohamosan bővül – még nem annyira kifinomult, és a bankrendszer sem oly fejlett, mint azokban a nyugati országokban, ahol lényegesen alacsonyabb tartalékolási kötelezettségek vannak érvényben.

A kötelező tartalékráta csökkentésének további módja lehet a különböző betétekre vonatkozó *differenciálás*. Azokban az országokban, ahol differenciált tartalékrátát alkalmaznak, a rövid távra elhelyezett betétek után magasabb, a hosszabb távra elhelyezett betétek után alacsonyabb a tartalékolási kötelezettség. A tartalékráta differenciálásának közgazdasági magyarázata az, hogy a hosszabb távra lekötött betétek idő előtti felvétele általában kamatvesztéssel jár, emiatt állományuk a gazdaságban rövid távon bekövetkező változásokra csak késéssel vagy egyáltalán nem reagál, így a pénzállományt (M1) és az inflációt befolyásoló hatásuk kisebb. A differenciálás ellen gyakran merül fel érvként, hogy ennek segítségével a bankok igekeznek kibújni a magasabb tartalékráta alól e célra alkalmas betéti formák kifejlesztésével. Tény azonban, hogy például Németországban, Franciaországban, Olaszországban vagy Japánban, amely országokban a bankrendszer jóval fejlettebb és a pénzügyi innovációkban is előbbre járnak, ezt a problémát sikeresen meg tudták oldani. A források ilyen célból való átcsoportosításának megakadályozása valószínűleg részletesebb és átfogóbb szabályozást igényel, de az általa nyert haszon ennél a hátránynál nagyobb lehet.

⁵ Ennek szükségességét a gazdaságpolitika is felismerte, a kötelező tartalékráta tovább mérséklődött ebben az évben: 1994. március elsejétől a korábbi 14 százalékról 13-ra, május elsejétől pedig 12 százalékra csökkent.

A devizaforrások tartalékolási szabályozása országonként meglehetősen eltérő, mivel ebben az esetben további gazdaságpolitikai körülményeket is figyelembe kell venni. Jelenleg Magyarországon a pénzintézeteknek összes devizaforrásuk után tartalékot kell képezniük, kivétel ez alól az MNB-nél szabad elhatározásból elhelyezett, lekötött devizabetétek. Kell tartalékot képezni azonban azon devizabetétek után, amelyek fedezete mellett az MNB bármilyen címen forrást nyújt.⁶

Mindent összevetve elmondható, hogy Magyarországon a kötelező tartalékráta csökkentésének jelenlegi tendenciája folytatandó. A helyzetet azonban bonyolulttá teszi a magyar gazdaság állapota, tekintettel kell lennie az infláció elleni küzdelemre, a költségvetési deficitre, a régóta várt növekedés feltételeinek javítására, valamint a pénzintézetek eredményes működésére. Ezen – a kötelező tartalékráta szempontjából nem teljesen egyértelmű – körülmények között kell a lehető legjobb megoldást megtalálni.

Függelék

Áttekintés a kötelező tartalékráta magyarországi szabályozásáról az elmúlt néhány évben

A hatálybalépés dátuma	Kötelező tartalékráta (százalék)	Betétek, amelyek után tartalékot kell képezni	Kötelező tartalékok kamatlába (százalék)
1988. január	20	maximum egyéves lejáratú betétek	0
	15	hosszabb lejáratú betétek	1,5
	speciális ráta	értékpapír-kibocsátásból szerzett összegek	6
		bankközi betétekre (abból a célból, hogy elkerüljék a többszöri tartalékolást)	0
1988. március	15	maximum egyéves lejárat hosszabb lejáratú betétek minden betétre lejáratától függetlenül	1,5
		az előző hónapra vonatkozó szabályozás helyett napi szabályozás	–
1989. január	15	minden betét után	0
1989. július	15	értékpapír-kibocsátás után	0
		külföldi források után (külföldi valutában)	a devizaszámla piaci kamatlába
1989. szeptember	18	a bázis nem változott	0
		– forinttartalékokra: – külföldi valutában képzett tartalékokra	
1990. január	18	minden bel- és külföldi forrás után, kivéve: – más pénzintézeteknél lévő betétek – források az ÁFI-tól – alapítványok betétei	
1990. november	15	– refinanszírozási hitelek a bázis nem változott	

⁶ A kötelező tartalékráta szabályozás történetét a függelék tartalmazza.

A hatálybalépés dátuma	Kötelező tartalékráta (százalék)	Betétek, amelyek után tartalékot kell képezni	Kötelező tartalékok kamatlába (százalék)
1991. január	15	a bázis nem változott – forinttartalékokra: ebből lakossági betétekre: – külföldi források után képzett tartalékokra:	az alapkamat 70 százaléka a rövid távú refinanszírozási hitel kamatlába a devizaszámla piaci kamatlába
1991. február	0	külföldi források után ideiglenesen	
1991. június	15	külföldi források után	a devizaszámla piaci kamatlába
1991. július	15	külföldi források után, forintban	a 90 napos kincstárjegy átlagos hozama az első negyedévben
1991. október	16	a bázis nem változott – forinttartalékokra ebből lakossági betétekre külföldi források után képzett tartalékokra, forintban	az alapkamat 50 százaléka a rövid távú refinanszírozási hitel kamatában a rövid távú refinanszírozási hitel kamatában
1992. január	16 10	pénzüntézetekre, kivétel: befektetési bankok a tartalékokra fizetett kamat nem változott	
1992. március		a külföldi források után képzett tartalékokra	alapkamat
1992. május		a kötelező tartalékráta nem változott, a kötelező tartalékokra fizetett kamat viszont igen: – belföldi források tartalékai után – külföldi források után (forintban)	9 20
1992. június		– belföldi források tartalékai után – külföldi források tartalékai után	8 18
1992. augusztus		– belföldi források tartalékai után – külföldi források tartalékai után	6 14
1992. szeptember		– belföldi források tartalékai után – külföldi források tartalékai után	4 13
1992. október		– belföldi források tartalékai után – külföldi források tartalékai után	3 12

A hatálybalépés dátuma	Kötelező tartalékráta (százalék)	Betétek, amelyek után tartalékot kell képezni	Kötelező tartalékok kamatlába (százalék)
1993. január	14 7	pénzüzetekre, kivétel: befektetési bankokra A kötelező tartalékolás teljesítési rendje: két héttel csúsztatott kéthetes átlagos elhelyezés – belföldi források után képzett tartalékokra: 2 – külföldi források után képzett tartalékokra, forintban: 11	

A szerző összeállítása MNB-források alapján.

Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN [1992]: Hitelválság vagy tartalékráta-csökkentés? Tőzsde Kurír, április 30.
- BANK OF CANADA [1991]: Annual Report of the Governor to the Minister of Finance and Statement of Accounts for the Year.
- BORBÉLY LÁSZLÓ–NEMÉNYI JUDIT [1994]: Az államadósság növekedésének összetevői 1990–1992-ben. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- DEUTSCHE BUNDESBANK [1989]: Geldpolitische Aufgaben und Instrumente. Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank Nr. 7.
- ÉLŐ NORBERT [1993]: A kötelező tartalékrátáról. Bank & Tőzsde, május 7.
- FED [1990]: Press Release. Board of Governors of the Federal Reserve System, december 4.
- FED [1992]: Press Release. Board of Governors of the Federal Reserve System, február 18.
- GOODFRIEND, M. [1993]: Interest Rate Policy and the Inflation Scare Problem: 1979–1992. Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Quaterly, tél.
- KNEESHAW, J. T.–VAN DEN BERGH, P. [1989]: Changes in Central Bank Money Market Operating Procedures in the 1980s. BIS Economic Paper, január 23.
- MNB [1991]: Éves jelentés. Magyar Nemzeti Bank 1991., 1992.
- MNB [1992]: Éves jelentés. Magyar Nemzeti Bank 1991., 1992.
- MNB [1994]: Havi jelentés. Magyar Nemzeti Bank 1994/2.
- MEYER, P. A. [1982]: Monetary Economics and Financial Markets. Richard D. Irwin, Inc.
- MOLHO, L. E. [1990]: Reserve Requirements on Bank Deposits as Implicit Taxes: A Case Study of Italy. International Monetary Fund Working Paper, február.
- STEVENS, E. J. [1993a]: Required Clearing Balances. Federal Reserve Bank Of Cleveland. Economic Review, 4th Quarter.
- STEVENS, E. J. [1993]: Replacing Reserve Requirements. Federal Reserve Bank of Cleveland. Economic Commentary, december 1.
- WEINER, S. [1992]: The Changing Role of Reserve Requirement's in Monetary Policy. Federal Reserve Bank of Kansas City. Economic Review, Fourth Quarter.

SUMMARY OF THE ARTICLES

International financial organizations and the East European policies aimed at systemic transformation

László Csaba

The paper conducts a comparative analysis of how relevant the economic concept of the IMF was for the economic policies of the Eastern and Central European countries aiming at systemic transformation. It presents the significant self-development of the concept. It proves at the same time that, even in extreme cases, these approaches merely played a secondary role in shaping the economic management practices of some given country in a given period. Relying on official publications the study also examines whether it is the pillory of a onesided preponderance of the monetarist concept or that of enforcing a surplus in the balance of payments into which the two international financial organizations wish to squeeze the economies of our region – which are otherwise nicely developing according to their own rules.

Expansion of the private sector and the companies' economic performance between 1988 and 1992

Iván Major

Privatization has been progressing for six years now in Hungary. Although we cannot see the end of the road yet, new issues are emerging as crucial ones besides the search for new privatization techniques and institutions. Namely, we are eager to know what comes *after* privatization, i.e., how does the penetration of private ownership affect the companies' economic performance? This study is based on a survey of profitability, efficiency and productivity of all Hungarian companies with double entry accounting for the period of 1988 to 1992, in the context of the changes of their ownership structure. This group of companies accounts for 80 to 90 per cent of employment, fixed assets and the GDP in Hungary. From the results we may conclude that private companies performed poorer than state-owned enterprises as regards their profitability, i.e., the efficient utilization of their fixed assets. But the level of productivity was higher in the private firms than in the state-owned enterprises. At the same time, we could observe a huge dispersion of the companies' efficiency and profitability indicators in each group.

The unexpected results mentioned above may lead someone to the conclusion that the companies' performance could be improved by slowing down or by stopping privatization. However, this would be a false conclusion. On the contrary. The comparative advantage of private companies over the state-owned enterprises can only surface if private property rights were firmly established and private ownership rather than state control dominated in the economy.

Profit mechanism – profit function

György Simon

The study discusses the mechanism of profit formation (of gross profit) and the modeling of this process. According to the author the two main components of gross profit are the innovation profit and the so-called technological profit which the market recognizes first of all under the impact of the natural monopolies taken in the wider sense. The basic factors determining the profit are: the stock of capital (fixed capital), the research and development experts, the total number of workers and the volume of labour (in terms of man-hours). The profit function reviewed in the study is linear homogeneous. Verification of the model has been performed with econometric methods, using the 1951–1992 data of five leading economic powers – the USA, Japan, the FRG, the UK and France – in a breakdown by industries.

**Dilemmas of the health insurance system now becoming independent:
Functional disturbances of the price support to medicaments***Péter Vince*

The operation of the health insurance system that is now in the course of transformation has been for years determined by ever more pressing financial limitations. In addition, in the operation of one of its most important activities – in supporting the prices of medicaments – it is also struggling with a confusion of roles. The reason is that, for the time being, the health insurance's independence from government administration presents a lop-sided picture. On the one hand, the health insurance system only partially disposes of the rights necessary for fulfilling its tasks, while on the other hand it is forced to perform duties of government administration nature, too.

Changes in the regulation of the obligatory reserve rate of banks*Zsófia Árvai*

The role of the obligatory reserve rate has changed in recent decades several times. Initially it was intended to serve the liquidity and solvency of the banks, then the emphasis gradually shifted to its role in monetary regulation. The obligatory reserve rate, namely, is instrumental – as a factor of the money-multiplier – in determining the quantity of money in circulation. In our days, however, this role is ever more fading away. All over the world a tendency is observable which aims at the reduction of the reserve rate, in some countries even at its abolition. There are several arguments for following this practice also in Hungary.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, February 1995

CONTENTS

<i>László Csaba</i> : International financial organizations and the East European policies aimed at systemic transformation	117
<i>Iván Major</i> : Expansion of the private sector and the companies' economic performance between 1988 and 1992	139
<i>György Simon</i> : Profit mechanism – profit function	174

CASE STUDY

<i>Péter Vince</i> : Dilemmas of the health insurance system now becoming independent: Functional disturbances of the price support to medicaments ...	189
--	-----

WORKSHOP

<i>Zsófia Árvai</i> : Changes in the regulation of the obligatory reserve rate of banks	201
English abstracts of the articles	215

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. december 29.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/02-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 8,9 (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 jelzőszámmal. Példányként 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 3600 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 pénzintézeti hitelek továbbkölcsönzése 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 számlaegyenleg felhívása 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, Kutyú u. 16. T: 269-6300 • **Kirendeltég (Hiltón):** 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, Ettele út 57. T: 185-1322 • **ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Ván út. 202/b. T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1051 Budapest, Hercegpálmás 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, Kálmán I. u. 2. T: 269-2333 • **Kirendeltég:** 1093 Budapest, Fővám tér 8. T: 266-0534 • **ÓBUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1033 Budapest, Lukács u. 4. T: 250-3457 • **Rákosszentimihályi Fiékk:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Pestlőrinci Fiékk:** 1184 Budapest, Üllői út 396. T: 178-6577 • **Rákakerecsentéri Fiékk:** 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 Csuróg, Csokonai u. 14. T: 82/351-622 • 2372 Dabas, Bankó B. u. 41. T: 29/360-137 • 4024 Debrecen, Vár u. 6/a. T: 52/314-805 • 2400 Dunajváros, Dózsa Gy. 4/b. 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 kn. 13-15. T: 76/327-455 • 6000 Keszthely, Katona J. tér 20. T: 76/320-288 • 8360 Keszthely, Pele u. 1. T: 83/313-223 • 6200 Kiskőrös, Petőfi tér 18. T: 78/311-344 • 2340 Kiskunlacháza, Dózsa Gy. u. 10. T: 24/330-150 • 2900 Komárom, I. Máltások út 16. T: 34/341-790 • 6090 Konszentimihály, Kálvin tér 12. 1/3. T: 76/351-155 • 8700 Marcali, Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 • 5400 Mészáros, 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, Városminty u. 4. T: 69/322-744 • 2200 Monor, Kossuth u. 73. T: 60/314-760 • 8800 Nagykantza, 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 Nyiregyháza, Bessenyey 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, Szechenyi 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, 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, Csanay 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 Szekesfehértó, Bástya u. 8. T: 22/329-922 • 2310 Szegetszentmiklós, Losonci u. 1. T: 24/367-410 • 7900 Szegvár, Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2628 Szoh, I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hősök tere 1. T: 56/341-381 • 9700 Szombathely, 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 • 3580 Tiszajváros, Kucsmay u. 11. T: 49/341-322 • 2600 VÁC, Kozárdnásd u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Brusznyai A. út 26. T: 88/424-999 • 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

Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. MÁRCIUS

25 ÉVES A RAJK LÁSZLÓ SZAKKOLLÉGIUM

VÁRHEGYI ÉVA

A magyar bankpiac szerkezete – koncentráció, szegmentáltság, jövedelmi polarizáció

GALASI PÉTER

Munkanélküliek piaci munkakínálata és a munkanélküliségi mérőszámok értékelése

FERTŐ IMRE

A mezőgazdasági árak stabilizálásának problémáiról

URBÁN LÁSZLÓ

Közcélú szabályozás hatáselemzése

RADNAI MÁRTON

A kárpótlási jegy a magyar tőkepiac Jolly Jokere

HELLER KRISZTINA

Távközlési reformok

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, XLII. évfolyam, 1995. március

TARTALOM

25 ÉVES A RAJK LÁSZLÓ SZAKKOLLÉGIUM

Bevezető (<i>Bródy András</i>)	217
<i>Várhegyi Éva</i> : A magyar bankpiac szerkezete – koncentráció, szegmentáltság, jövedelmi polarizáció	218
<i>Galasi Péter</i> : Munkanélküliek piaci munkakínálata és a munkanélküliségi mérőszámok értékelése	236
<i>Fertő Imre</i> : A mezőgazdasági árak stabilizálásának problémáiról	256
<i>Urbán László</i> : Közcélú szabályozás hatáselemzése	270
<i>Radnai Márton</i> : A kárpótlási jegy a magyar tőkepiac Jolly Jokere	279

ESETTANULMÁNY

<i>Heller Krisztina</i> : Távközlési reformok	301
---	-----

KÖNYVAJÁNLAT

A társadalmi felelősségérzet elefántja a neoklasszikus porcelánboltban. Thomas R. Piper–Mary C. Gentile–Sharon Daloz Parks: Tanítható-e az etika? Távlatok, kihívások és válaszok a Harvard Business Schoolon (<i>Tamásik Tibor</i>)	320
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	323

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

25 ÉVES A RAJK LÁSZLÓ SZAKKOLLÉGIUM

Bevezető

Szívesen írok bevezetőt a Rajk Szakkollégium 25 éve előtt tisztelgő tanulmányokhoz. Jó, hogy van ez az intézmény, ahol elméletileg képzett közgazdászok nevelődnek, s ráadásul még munkához is szoknak.

Először is köszönetet mondanék: taníthattam sok más nem vagy nem mindig kívánatos társammal együtt, amikor mondanivalónkra a hivatalos tanmenet nem volt túlságosan kíváncsi. Ez a tanítás gyakran vált tanulássá. Hogy mi érdeklí és mi untatja a kollégistákat, hogy mit kérdeznek és mit szólnak hozzá, az igen fontosnak bizonyult a kutatómunkában. Az is felelős a nálunk még bőven virágzó (részben marxista, részben neoklasszikus) dogmákért, aki kitalálta, hogy a kutatást és az oktatást el kell választani egymástól. A kollégium találta és nyitotta meg a rést a konformizmus falán.

Jól példázza ezt az itt következő négy tanulmány is, amely Adam Smith bevált szellemében az érdekesebb jelenségek magyarázatára szabadon forog az iskolák között, egyformán keresve a dolgok okát és célját. Több más tanulmány is készülöben van, csak hogy – szintén megszentelt kollégiumi hagyományokat követve – vagy határidőre készülnek el, vagy sem. A szellem és a bürokrácia fegyelme nem azonos, hunyjunk hát szemet a krónikus határidő-halasztások felett, akadémikus kérdésekben a teljesítmény a fontos, s ami túlságosan is időhöz (és divathoz) kötött, az, sajnos, általában mulékonynak bizonyul, mint maga az idő.

A feldolgozott kérdések köre: a bankpiac szerkezete, a kárpótlási jegyek, a munkanélküliség, a közcélú szabályozás hatáselemzésének és a mezőgazdasági árak stabilizációjának kérdése a gazdasági átmenet kérdéseire is kötődik. S bár tudni vélem, hogy ez az átmenet (vajon honnan hová?) huzamosabb ideig fog tartani, mint azt a fellélegzés első örömeiben véltük, mégis ráncolom az orrom tövét. Nem túlságosan „hic et nunc” mindez a tárgy?

S aztán bánatosan belátom, hogy szakmánkat – mi ne tudnánk? – éppen úgy a kereslet és kínálat vastörvényei vezetik, mint a polgári tevékenységeket általában. Ezek iránt a témák iránt mutatkozik érdeklődés, s a társadalmi megrendelés az alapvetőbb kérdések iránt átmenetileg (hosszú átmenet?) fonyadozik.

Kárpótól mindezért a részletek és információk bősége és a tárgyalás okossága. Végül pedig megbékít az a különféle esettanulmányok olvasásából eredő felismerés, hogy az egyetlenről kikerült hallgatónak nagy szüksége van a valóság mélyebb megismerésére. Néhány évet az élet iskolájában is el kell töltenie ahhoz, hogy össze tudja egyeztetni a tankönyvek elvont világát és modelljeit azzal a bonyolult és zavaros valósággal, amelyben mindenkor, s ma különösen, élni van szerencsénk.

Sok sikert kívánok hát az induló valóban tehetséges kollégáknak – s remélem ugyanúgy vissza-visszajárnak majd a kollégium egyre mállóbb folyosóira, mint a régiek. Nagy szükségünk van arra a laza nyíltságra és őszinteségre, kölcsönös leereszkedő megbecsülésre és, igen, emberi tiszteletre, ami a koleoszt mindig is jellemezte.

Bródy András

VÁRHEGYI ÉVA

A magyar bankpiac szerkezete – koncentráció, szegmentáltság, jövedelmi polarizáció

A magyar bankrendszer nem spontán fejlődés során alakult ki. A korábbi monobankrendszer felszámolását célzó reformfolyamat máig sem küszöbölte ki az örökölt struktúrából és a mesterséges piacfelosztásból fakadó torzulásokat. Ezek akadályozzák az egészséges verseny kibontakozását, és lassítják egy életképes piaci struktúra kialakulását. A cikk a magyar bankpiacon kialakult erőviszonyok megnyilvánulásait, okait és tendenciáit elemzi a koncentráció, a szegmentálódás és a jövedelmi polarizáció bemutatásán keresztül. Az eddig lezajlott folyamatok alapján vázolja föl a bankpiac spontán fejlődésének középtávon várható tendenciáit.*

A bankpiac koncentrációja

A magyar bankpiac állapotára még ma is hatást gyakorolnak azok az örökségek, amelyek egyrészt a kétszintű bankrendszer kialakításából, másrészt a központosított gazdaság jellegzetességeiből származnak. Bár 1987 óta megduplázódott a takarékszövetkezeti rendszeren kívüli pénzüintézetek száma, a magyar bankpiacot még ma is a korábbi monobanki struktúrából kialakított pénzüintézetek dominálják. Az egyesített mérlegfőösszeggel mért bankpiac kétharmadát az az öt nagybank uralja, amelyik ügyfélkörét nagyrészt a monobankrendszerből örökölte, annak összes előnyével és problémájával együtt. A Magyar Nemzeti Bankból leválasztott három kereskedelmi bankot, a Magyar Hitel Bankot (MHB), az akkori nevén Országos Kereskedelmi és Hitelbankot (OKHB) és a Budapest Bankot (BB) az örökölt hitelállomány kockázatához viszonyítva eleve elégtelen tőkével hozták létre. Az első években azonban a számvitel és a hitelműködési szabályok puhasága, valamint 1989–1991 között a kockázati céltartalékok ráfordításként el nem ismerő adótörvény miatt a bankok a valóságos tőkeerejüktől függetlenül növelhették aktivitásukat. Ennek is betudható, hogy a hagyományos „nagyok” közé máig egyedül a Postabank tudott betörni: dinamikus növekedése révén 1993-ra 6,4 százalékos piaci részesedéssel az ötödik helyre küzdötte fel magát.

* A cikk a szerző egy nagyobb tanulmányának (A magyar bankpiac állapota és fejlődése. Kézirat. Pénzügykutató Rt.) erősen rövidített és csonkított változata. Az itt bemutatott elemzés forrásául a bankok publikus mérlegei, a Bank & Tőzsde közgyűlési beszámoló, valamint az Állami Bankfelügyelet éves jelentései szolgáltak.

1. táblázat

A bankpiac szerkezete 1993-ban

Pénzintézet	Mérlegfőösszeg		Saját tőke	
	milliárd forint	megoszlás, százalék	milliárd forint	megoszlás, százalék
OTP	831,0	31,6	29,0	19,7
MHB	357,4	13,6	6,3	4,3
MKB	238,3	9,1	16,0	10,9
K&H	231,7	8,8	4,8	3,3
Postabank	168,1	6,4	8,3	5,6
BB	156,6	6,0	1,5	1,0
<i>Nagybankok együtt</i>	<i>1983,1</i>	<i>75,5</i>	<i>65,9</i>	<i>44,8</i>
CIB	76,0	2,9	7,6	5,2
CIB Hungária	45,1	1,7	3,7	2,5
Inter-Európa Bank	40,5	1,5	6,3	4,3
IBUSZ Bank	39,5	1,5	2,6	1,8
Takarékbank	37,3	1,4	-0,3	-0,2
Citibank	36,5	1,4	3,7	2,5
Unicbank	36,1	1,4	5,5	3,7
Mezőbank	34,5	1,3	-0,1	-0,1
Agrobank	31,7	1,2	-0,2	-0,1
Creditanstalt	27,2	1,0	3,3	2,2
ÁÉB	26,1	1,0	2,0	1,4
MBFB	20,5	0,8	15,2	10,3
ING	20,3	0,8	1,5	1,0
<i>Középbankok együtt</i>	<i>471,3</i>	<i>17,9</i>	<i>50,8</i>	<i>34,5</i>
<i>Kisbankok együtt</i>	<i>173,5</i>	<i>6,6</i>	<i>30,5</i>	<i>20,7</i>
<i>Összesen (40 bank)</i>	<i>2627,9</i>	<i>100,0</i>	<i>147,2</i>	<i>100,0</i>

Forrás: Bankok éves jelentései, Bank & Tőzsde, Állami Bankfelügyelet éves jelentése.

A monobankrendszerből átörökített öt nagybank és a piaci térnyerését szintén elsősorban állami monopóliumra (a postai hálózatra) építő Postabank mellett eddig egyetlen bank sem tudta mérlegfőösszegét a piac 5 százalékát elérő 130 milliárd forintra növelni.¹

A viszonylag spontán piaci fejlődés során teret nyert pénzintézetek közül eddig egyik sem tudott a piac 1,5 százalékát meghaladó részesedést szerezni, jóllehet némelyikük tőkeereje a jelenleginél nagyobb üzleti volumen is lehetővé tette. Ez a bankpiacra újonnan belépett pénzintézeteknél indokolt is, a régóta piacon lévőknel azonban valószínűleg piacszerzési problémákat tükröz.² A pénzintézetek több mint fele a piac 1 százalékát sem birtokolja: közöttük ugyanolyan arányban találhatók több (akár tíz) éve működő bankok, mint néhány éve alakultak.

A magyar bankpiac *koncentrációja más természetű, mint ami a fejlett országokban az utóbbi években végbement. Ott a nagybankok elsősorban nemzeti és nemzetközi*

¹ A 2,9 százalékos piacrészesedéssel a hetedik helyen álló CIB szintén speciális monopóliummal, off-shore státusával, továbbá a tulajdonos MNB-hez kapcsolódó üzleti előnyökkel tűnik ki a bankok sorából. A belföldi státusú CIB Hungáriával együtt egyedülálló szimbiózist alkotó CIB-csoport piaci részesedése 1993 végén már megközelítette az 5 százalékot.

² Az Inter-Európa Bank például a bankrendszer saját tőkéjének 4,3 százalékát birtokolja, mérlegfőösszegének azonban csak 1,5 százalékát. Hasonló „aránytalanságot” találunk az Unicbank, valamint a Corvinbank esetében is.

fúziókkal és beolvasztásokkal növelték és növelik piaci részarányukat a pénz- és tőkepiac banki és nem banki szereplői által támogatott verseny hatására. A piaci versenyből kinövő koncentrációs folyamatot az Európai Unió (EU) és a Nemzetközi Fizetések Bankja (BIS) szigorú normái, mindenekelőtt a 8 százalékos tőkemegfelelési mutató előírása is felgyorsította. A koncentrációs folyamatban ezért a piaci térnyerés mellett a megfelelő tőkeerőre alapuló biztonsági követelmények is szerepet kapnak. Ennek következtében a banki szolgáltatások fogyasztói a bankkoncentrációs folyamatnak nemcsak hátrányát (a verseny gyengülését, kartellestedést és ennek nyomán a szolgáltatások magasabb árait) szenvedik el, hanem előnyeiket (a betétek és banki befektetések biztonságának növekedését) is élvezik.

A magyar bankpiac viszonylag magas koncentrációját azonban nem a verseny és nem is a szigorú szabályozás hozta létre, hanem a mesterségesen teremtett monopóliumok alakították ki. Nem véletlen ezért, hogy 1987–1993 között nem erősödött, hanem éppen hogy csökkent a koncentráció foka, részben a kismértékben utat törő verseny hatására, részben a vállalati bankpiac kényszerű összehúzódása, a kintlévőségek leértékelődése miatt. A kétszintű bankrendszer kialakítása után, 1987-ben az öt nagybank [az Országos Takarékpénztár (OTP), a Magyar Hitelbank (MHB), az Országos Kereskedelmi és Hitelbank (OKHB), a Magyar Külkereskedelmi Bank (MKB) és a Budapest Bank (BB)] a teljes piac 90 százalékát uralta, míg 1993-ban részesedésük 67 százalékra csökkent. A magas fokú koncentráció tehát nálunk olyan örökség, amit a piac eddig inkább rombolt, mintsem teremtett.

Mégsem beszélhetünk a magyar bankpiac olyan mértékű nyitottságáról, amelyben lehetőség lenne arra, hogy a piaci verseny egymaga rendezze át az örökölt struktúrát. Az eddigi tapasztalatok szerint a *magyar bankpiac struktúrája igen merev*, annak ellenére, hogy piacra lépés küszöbét nem szabta magasra a szabályozás. A minimális alaptőke 1991-ben – az európai szabványnál magasabb – értékben megállapított 1 milliárd forintos (illetve szakosított pénzügyintézetnél 500 millió forintos) szintje az azóta eltelt idő alatt jelentősen devalválódott. A minimális alaptőke mellett a pénzügyintézeti törvény csupán néhány olyan – szakmai jellegű – feltételt szab, amely viszonylag könnyen teljesíthető akkor, ha a létrehozott bank valóban talál piacot magának. A piacra való belépés nagyfokú szabadsága eredményeként rövid idő alatt viszonylag sok pénzügyintézet alakult meg a hazai piac méretéhez képest, döntően külföldi bankok közreműködésével.

Magyarországon tehát *nem a belépés nehéz a bankpiacra, hanem a piac meghódítása, a hosszabb távú rentabilitást és versenyképességet biztosító üzleti volumen megszerzése*. Ennek részben a korábban létrejött monopolhelyzetek és a későbbiek során juttatott állami kedvezmények alapján kialakult szegmentáció, részben a belföldi piac gyenge és romló jövedelemtermelő képessége az oka, valamint az, hogy a nemzetközi piacokra való kilépés lehetősége erősen korlátozott. A magyarországi pénzügyintézetek mind forrás-, mind eszközoldalon be vannak szorítva örökölt pozíciójukból származó, illetve a szabályozás által is határolt szegmenseikbe.

A bankpiac szegmentáltsága

A kétszintű bankrendszer kialakítása óta sok tekintetben oldódott a piac szegmentáltsága – részben az egyes pénzügyintézeti típusok közötti merev tevékenységi falak lebomlása, részben a tőkeáramlási csatornák bővülése és mindezek hatására a verseny erősödése hatására.

Az egyszintű bankrendszerből örökölt bankpiaci szegmentáció oldása a lakossági piac integrálódása révén indult meg 1989-től. Ezzel egyidejűleg a lakos-

sági pénzüzetek megkapták a kereskedelmi banki jogosítványt. A szabályozás megváltozásával a bankok elsősorban forrásgyűjtési szándékkal léptek be erre a piacra (különböző banki papírok kibocsátásával, devizaszámla-vezetéssel). A nyolcvanas évek végén megszerzett jövedelmeket azonban a bankok inkább extenzív fejlesztésre (fiókhálózat-bővítésre) használták fel anélkül, hogy egyúttal a kiskereskedelmi banktevékenység korszerű technikai alapjait, a tömeges számlavezetés feltételeit megteremtő beruházásokat, készpénzkímélő eszközöket és szervezeti korszerűsítéseket végrehajtották volna.³ Csak a vállalati ügyfélkör drámai összeomlásakor, a kilencvenes évek elején nőtt a bankok készletése arra, hogy a szolgáltatások teljesebb spektrumával forduljanak a lakossági és a kisvállalkozói ügyfélkör felé. Ekkorra azonban olyan mértékben lecsökkentek a banki nyereségek, hogy csak radikális üzletpolitikai és szervezeti változásokkal lehetett volna követni ezt – a nemzetközi gyakorlatban bevált – banki stratégiát.

A kilencvenes években több lépésben sor került a devizagazdálkodás korábbi monopóliumának oldására is: a bankok egyre nagyobb lehetőséget kaptak kereskedelemmel kapcsolatos devizaműveletek végzésére. 1990-ben a pénzüzeteknek már több mint a felének volt felhatalmazása a külkereskedelemmel kapcsolatos devizaforgalmi ügyletek lebonyolítására. A számlavezetési jogosítvánnyal rendelkező kereskedelmi banki státus megszerzéséhez szükséges viszonylag alacsony küszöb felállításával a bankfelügyelet elősegítette, hogy a szakosított pénzüzetek kiterjeszthessék tevékenységüket. A versenyt növelték a nagybankok által alapított speciális (elsősorban befektetői) üzletágakra szakosodott leánybankok, valamint a piacra újonnan belépő külföldi tulajdonú és egyes bankok is.⁴

A bankpiac kezdeti szegmentáltságának oldódása ellenére azonban továbbra is fennmaradtak, illetve újratermelődtek olyan pozícióbeli különbségek, amelyek nem magyarázhatók pusztán az egészséges piaci verseny hatásaival. A pénzüzetek gyorsan növekvő száma ellenére a versenyt továbbra is sok – részben az induló helyzetből, részben az időközben szerzett előnyökből fakadó – piactorzító tényező akadályozza. Az új szereplők megjelenésével és a szabályozás liberalizálódásával a verseny továbbra is inkább az egyes piaci szegmenseken belül erősödött. A bankpiac fontosabb szegmensei ma elsősorban az ügyfélkör összetétele, a banki források megszerzésének lehetősége és az eszközök struktúrája mentén rajzolódhatnak ki. A továbbiakban részletesebben elemezzük a szegmentáció főbb megnyilvánulási területeit.

Ügyfélkör szerinti szegmentáció

Bár a pénzüzetek szabályozásának változása megnyitotta a zsilipeket a különböző indíttatású bankok között, az induló piaci pozíciók máig is meghatározóak. A legélesebb választóvonalat ma is a *lakossági-kisvállalkozói*, illetve (nagy)vállalati ügyfélkörök jelentik, amelyek mentén a bankok tevékenysége és ügyfélbázisa elhatárolható. A hagyományosan lakossági pénzüzetekként indított bankok, az OTP, a takarékszövetkezetek és a Postabank még ma is uralják

³ Ennek árát a forrásokért folyó verseny felerősödése idején – 1991–1992-ben – a kibocsátott banki papírok, majd a bankközi pénzüzet banküzemi szempontból elviselhetetlenül magas kamataival fizették meg.

⁴ Az 1987-ben működő húsz pénzüzet száma az azóta eltelt idő alatt megduplázódott. A vállalati szektor döntő részét finanszírozó négy legnagyobb kereskedelmi bank (az MHB, az OKHB, az MKB és a BB) piaci részesedése 1987–1993 között 58 százalékról 39 százalékra esett vissza, miközben a középbankok csoportjának (itt most a Postabankot is beleértve) piaci részesedése 5-ről 24 százalékra nőtt.

a lakossági (és szélesebb értelemben: kiskereskedelmi) üzletág döntő részét. Ezt a pozíciót stabilná teszi, hogy az örökségek folytán – még ha a nagy fiókhálózattal, de kis piaci részesedéssel bíró takarékszövetkezeteket figyelmen kívül hagyjuk is – a banki fiókok fele ezekhez a bankokhoz tartozik.

További választóvonalat jelent az *ügyfél mérete* és az *egyres ügyletek volumene*. Ez összefüggésben áll a magas koncentráció fennmaradásával, ami akadályozta a különböző méretű pénzügyintézetek közötti versenyt. A nagybanki csoportba tartozó bankok számára szinte a mai napig csak az a néhány gyorsan növekvő külföldi és vegyes bank támasztott komoly versenyt, amelyek a hetvenes-nyolcvanas években állami indíttatással és jelentős adókedvezményekkel támogatva kezdték meg működésüket.

Az ügyfélkör szempontjából még ma is választóvonalat jelent, hogy milyen *valutanemben* köttetnek az ügyletek. A számottevő részben devizaforrásokra építő külföldi és vegyes bankok árfolyamkockázat-vállalása nélkül nyújthatnak devizahitelt, ami lehetővé teszi, hogy a rentábilis exportőröket-importőröket, valamint a Magyarországon is tevékenykedő külföldi cégeket ügyfélkörükbe vonzzák. 1993-ban a számottevő külföldi tőkével alapított bankok csoportjában a devizaforrások és -eszközök aránya meghaladta az 50 százalékot, miközben a döntően magyar tulajdonú nagybankoknál ez az arány 22-23 százalék, míg a magyar kisbanki csoportban 14 százalék volt.

Forráspiaci szegmentáció

A magyar bankrendszer forráspiaci szegmentáltsága összefügg az ügyfélkörü szegmentációval. A papírforma (jogosítványok) szerint teljes felhatalmazású kereskedelmi bankok forrás szerkezetük alapján eltérő csoportokat alkotnak, amelyek a bankpiaci forrástípusokhoz való *hozzájárás lehetősége* mentén alakultak ki. A megtakarítások szokásos struktúrája miatt önálló betétes bázissal elsősorban a lakossági ügyfélkörrel rendelkező bankok rendelkeznek, míg a döntően vállalati ügyfélkörre épülő bankok jelentős mértékben rászorulnak a bankközi pénzpiacra, illetve a magyar viszonyok között a jegybankra. Sajátos csoportot jelentenek a viszonylag magas sajáttőke-hányadú bankok.

A forráspiaci szegmentáció néhány fontosabb banki forrástípus eltérő arányában érhető tetten. A jelentősebb (10 milliárd forint feletti mérlegfőösszegű) bankok forrás szerkezetében a legnagyobb eltérés a pénzügyintézeti tartozások arányában mutatkozik meg: itt – a Takarékbank és a takarékszövetkezetek nélkül, amelyek között éppen a sajátos munkamegosztásuk miatt százszoros a különbség – tízszeres eltéréseket is találunk. A másik jelentős szegmentációs vonal a saját tőke arányában rajzolódik ki: a negatív saját tőkéjű bankokat leszámítva is hat-hétszeres különbségeket találunk. Végül a harmadik elkülönülési szempontok az ügyfelektől származó források súlya adja: itt két-háromszoros eltérések figyelhetők meg.

A 2. táblázatban a bankok három, forráspiaci helyzetük alapján leginkább elkülönülő csoportját mutatjuk be. Az *önálló betétes bázissal* rendelkező bankok csoportjába, amelyeknél az ügyfelektől származó források meghaladják a bankszektor átlagát, a 60 százalékot, a lakossági bankok (Takarékszövetkezetek, OTP, IBUSZ Bank) élmezőnye mellett három külföldi, illetve vegyes bank [Általános Értékforgalmi Bank (ÁÉB), Creditanstalt (CA), Unicbank] és két magyar vállalatfinanszírozó középbank (Agrobank, Corvinbank) található. Az *erős sajáttőke-bázissal* rendelkező bankok csoportjában, ahol a saját tőke aránya az összes forráson belül 10 százalék fölött van (a bankszektor átlaga 5,5 százalék), két sajátos helyzetű magyar pénzügyintézet (az ipari tárcához tartozó szakosított pénzügyintézet, a Corvinbank és a BB nemrég alapított lakossági leánybankja, a Reálbank), továbbá az Inter-Európa Bank vezet a mezőnyt. Ezeket három, döntően külföldi tulajdonú bank követi.

2. táblázat

A bankok forrás szerkezete, 1993

a) Önálló betéti bázisú bankok (60 százalék feletti ügyféltartozás arány)

Pénzintézet	Ügyfélnek tartozás		Pénzintézeti tartozás (százalék)	Saját tőke (százalék)	Összes forrás (százalék)
	millió forint	százalék			
Takarékszövetkezetek	115 002	83,5	0,5	3,5	100,0
IBUSZ Bank	32 872	83,1	7,2	6,6	100,0
OTP	667 691	80,4	4,4	3,5	100,0
ÁÉB	18 597	71,1	7,9	7,7	100,0
Creditanstalt	17 408	64,0	21,7	12,3	100,0
Corvinbank	11 337	61,7	14,1	20,7	100,0
Agrobank	19 358	61,0	32,7	-0,7	100,0
Unicbank	21 174	60,3	15,1	8,3	100,0
Együtt	903 439	78,8	5,8	4,2	100,0
Bankszektor összesen	1 657 365	59,9	19,8	5,5	100,0

b) Erős sajáttőke-bázisú bankok (10 százalék feletti sajáttőke-arány)

Pénzintézet	Saját tőke		Pénzintézeti tartozás (százalék)	Ügyfélnek tartozás (százalék)	Összes forrás (százalék)
	millió forint	százalék			
Corvinbank	3 812	20,7	14,1	61,7	100,0
Realbank	2 320	16,6	15,7	6,9	100,0
Inter-Európa Bank	6 617	16,3	46,0	33,8	100,0
Creditanstalt	3 345	12,3	21,7	64,0	100,0
Citibank	3 707	10,2	4,8	48,8	100,0
CIB	76	10,1	31,1	53,9	100,0
Együtt	19 877	14,5	22,8	44,9	100,0
Bankszektor összesen	152 572	5,5	19,8	59,9	100,0

c) Pénzpiacnak kitett bankok (25 százalék feletti pénzügyintézeti tartozás aránya)

Pénzintézet	Pénzügyintézeti tartozás		Ügyfélnek tartozás (százalék)	Saját tőke (százalék)	Összes forrás (százalék)
	millió forint	százalék			
Takarékbank	21 691	58,1	19,2	-1,0	100,0
Inter-Európa Bank	18 661	46,0	33,8	16,3	100,0
Mezőbank	14 568	42,2	51,8	-0,4	100,0
Konzumbank	4 434	37,8	44,8	8,9	100,0
CIB Hungária	15 723	34,8	45,8	8,2	100,0
MKB	79 575	33,4	55,5	6,7	100,0
MHB	117 884	33,0	45,0	1,8	100,0
Agrobank	10 381	32,7	61,0	-0,7	100,0
BB	48 818	31,2	27,9	1,0	100,0
K&H	65 530	28,3	46,5	2,1	100,0
Együtt	397 265	33,5	44,6	3,3	100,0
Bankszektor összesen	547 192	19,8	59,9	5,5	100,0

Forrás: Bankok éves jelentései, Bank & Tőzsde, Állami Bankfelügyelet éves jelentései.

E két csoportba tartozó pénzüintézetek a forrás piac legkedvezőbb szegmenzeit foglalják el, hiszen az erős ügyfélbázis viszonylag alacsony forrásköltséget eredményez, a saját tőke magas hányada pedig nagyfokú stabilitást és a piaci térnyerés tőkeoldali lehetőségét nyújtja. Lényegesen kedvezőtlenebb forrás piaci helyzetben van a harmadik elkülönülő bankcsoport, a pénzpiacnak kitett bankok köre. A bankszektor átlagában a források 20 százalékát teszik ki a *pénzüintézetekkel* – beleértve az MNB-t is – *szemben fennálló tartozások*. A továbbiakban ezt a forrás piaci szegmenst nevezzük „pénzpiacnak”, és az ide besorolt pénzüintézeteket pénzpiacnak kitett bankoknak.⁵

A forrásai 25 százalékát erről a piacról beszerző bankok a vizsgált jelentősebb pénzüintézet csaknem felét teszik ki. A mezőnyt a Takarékbank vezeti, a csoport azon egyedüli tagja, amely „önként” van ezen a piacon, hiszen alapításának egyik lényeges oka volt, hogy a takarékszövetkezetek által összegyűjtött források jelentős részét központosítsa és kihelyezze. A többi bank többsége azonban nem önként, hanem kényszerűségből használja ilyen jelentős arányban a pénzpiaci forrásokat.

A bankok forrásstruktúrájában meglévő különbségek az alapjai az *eltérő nettó pénzpiaci pozícióknak*. Ezen az egyes bankok pénzüintézeti követeléseinek és tartozásainak egyenlegét értjük. A pénzpiaci pozíciókat bemutató 3. táblázatból látható, hogy viszonylag élesen elkülönülnek a pénzpiac kínálati és keresleti oldalán megjelenő pénzüintézeti csoportok.⁶ Több év távlatában azonban megfigyelhető a pénzpiac átrendeződése, kiegyensúlyozódása. Ebben több tényező játszott szerepet. Egyrészt az elmúlt években néhány bank kiterjesztette betéti bázisát a lakossági piacokon. Másrészt a repohitelezés 1993. évi megjelenésével párhuzamosan visszaszorult az addig nagy befolyású OTP a bankközi pénzpiac kínálati oldaláról, és a jegybank vette át a likviditáshiányok feloldásának szerepét. A repohitelezés súlyát a bankkonszolidáció nyomán a banki portfóliókba került konszolidációs államkötvények nagy aránya is növelte, hiszen ezek a papírok nem piacképesek, csupán az MNB fogadja el „jegybankképes” papíroknak. És végül az is szerepet játszott a bankközi pénzpiac összezsugorodásában, hogy a kincstárjegyek növekvő hozama miatt az addig a bankközi pénzpiacra megjelenő kínálat jelentős része az állampapírok piacára telerdőtt át.

A bankok pénzpiaci szegmentációjának bizonyos mértékű oldódása ellenére továbbra is fennmaradt a néhány betételhelyező csoport mentén megmutatkozó elkülönülés a bankok között.

– A legélesebb határvonalat az önkormányzatok betétei jelentik, mivel annak 96 százalékával még ma is a korábban számukra kijelölt, ma már azonban szabadon választott OTP rendelkezik. (Ez 1993-ban 51 milliárd forint forrást jelentett.)

⁵ A kitettség kifejezést az indokolja, hogy e piac jelentős része, a bankközi pénzpiac, valamint a jegybanki repopiac a legdrágább forrásokat nyújtja, ezért ezekre a piacokra a jelenlegi hazai kamatviszonyok mellett csak kényszerűségből, végszükséglet esetén megy ki egy pénzüintézet.

⁶ 1992-ben még erősebb volt ez a fajta szegmentálódás, mint 1993-ban. A takarékszövetkezetek által begyűjtött betétekre alapított Takarékbanktól eltekintve, a „vevők” között elsősorban a vállalatfinanszírozást megöröklő nagy és közepes méretű bankok (MHB, K&H, BB, Konzumbank, Mezőbank, Agrobank, Dunabank) álltak, míg az „eladói” oldalt a lakossági pénzüintézetek alkották, de jelentős eladói pozícióra tett szert néhány vegyes bank is. 1993 végére kiegyenlítettebbé vált a helyzet: a bankok nettó pénzpiaci pozíciója mind az eladói, mind a vevői oldalon kisebb abszolút értéket mutatott, mint az előző évben. Figyelemre méltó az OTP nettó hitelezői pozíciójának eltűnése, ami kisebb részben a bank kereskedelmi banki üzletága megerősödésével, nagyobb részben állampapír-vásárlások növekvő volumenével magyarázható.

3. táblázat

A bankok pénzügyi függősége 1993-ban (millió forint)

Pénzintézet	Pénzintézeti követelés	Pénzintézeti tartozás	Nettó pénzügyintézeti tartozás (NPT)	NPT az összes forrás százalékában
Takarékbank	3 087	21 691	18 604	49,8
Mezőbank	1 098	14 568	13 470	39,0
Konzumbank	437	4 434	3 997	34,1
Inter-Európa Bank	7 008	18 661	11 653	28,7
Agrobank	1 977	10 381	8 404	26,5
BB	12 813	48 818	36 005	23,0
K&H	16 424	65 530	49 106	21,2
MHB	56 792	117 884	61 092	17,1
Realbank	24	2 186	2 162	15,5
Dunabank	836	1 880	1 044	9,4
CIB Hungária	12 339	15 723	3 384	7,5
Corvinbank	1 245	2 600	1 355	7,4
Creditanstalt	5 449	5 900	451	1,7
Citibank	1 269	1 744	475	1,3
OTP	33 355	36 562	3 207	0,4
Postabank	15 866	12 340	-3 526	-2,1
ÁÉB	3 664	2 055	-1 609	-6,2
CIB (millió dollár)	316	235	-81	-10,7
MKB	106 126	79 575	-26 551	-11,1
Unicbank	11 472	5 315	-6 157	-17,5
Takarékszövetkezetek	34 600	742	-33 858	-24,6
IBUSZ Bank	26 254	2 842	-23 412	-59,2
Együtt	352 451	471 666	119 215	4,3

Forrás: Bankok éves jelentései, Bank & Tőzsde, Állami Bankfelügyelet éves jelentése.

– Jóllehet a lakossági betéteknek csökkenő hányada felett diszponál az OTP, még ma is mintegy háromnegyedével rendelkezik. (1993 végén a lakosság 695 milliárd forint összegű teljes betétállományából az OTP 533 milliárd forintot birtokolt.)

– És végül újra utalnunk kell a devizaforrások igénybevétele mentén történő szegmentáltságra: arra, hogy a külföldi és vegyes bankok átlagosan 2,5-szer nagyobb arányban támaszkodhatnak erre, mint a magyar pénzügyintézetek.

A banki forrásstruktúra a magyar bankrendszerben egyúttal a *versenypoziciónak* is alapvető meghatározója. Ennek egyik oka, hogy a pénzügyi árait, a kamatokat gyakorlatilag a kínálati oldal domináns szereplője, az MNB alakítja, még akkor is, ha a jegybanki kamatokat ma végső soron az állampapírok kínálata határozza meg. A jegybanki, illetve általában a pénzügyi forrásoktól való függőség rontja a bankok jövedelmezőségét, mivel ezek ma nálunk a legdrágább források közé tartoznak.⁷

A forrásstruktúra mindenekelőtt a kamatjövedelmeken és jutalékbevételeken keresztül befolyásolja a bankok jövedelmezőségét. Viszonylag magas kamatrés első-sorban a lakossági bankoknál jöhetett létre, mivel azok az átlagosnál alacsonyabb fajlagos forrásköltség mellett átlagosnál magasabb fajlagos kamatbevételt értek el.

⁷ Kivételt ez alól az éven túli refinanszírozási hitelek jelentenek, amelyeket preferált kamatok jellemeznek. A gazdaságpolitikai célokhoz kapcsolt kedvezményes hitelkonstrukciók mellett ide tartoznak a korábbi monobankrendszerből örökölt beruházási hitelek forrásául szolgáló – csökkenő értékű – refinanszírozási hitelek is.

A külföldi tulajdonú és vegyes bankok eredményessége azonban nem feltétlenül a magasabb kamatrésben, hanem az összes kamatfizetésre jutó kamatbevételben mutatkozott meg. Ez azt tükrözi, hogy a hitelek forrásai közé nagyobb arányban vonhattak be a kamatozó betéteknél olcsóbb pénzforrásokat. A külföldi és vegyes bankok jobb tőkeellátottsága (magasabb saját tőke/összes forrás aránya), valamint a jutalékbevételek nagyobb aránya is lehetővé tette, hogy e bankok hasonló kamatrés mellett is nagyobb üzemi eredményt érjenek el, mint a többségükben alultőkésített magyar nagy és közepes méretű bankok.

Szegmentáció a banki kihelyezések piacán

A bankpiac szegmentáltságában sokáig jelentős szerepet játszott a rossz portfóliók örökségével terhelt (a korábbi MNB-ből mesterségesen leválasztott) nagybankok és a kisebb terheket hordozó – elsősorban a külföldi vagy vegyes tulajdonú – bankok között kialakult „tökéletlen verseny”. A „tisztá lappal induló” bankok – érthető módon – a kisebb kockázatot és nagyobb nyereséget biztosító piacokon növelték piaci részesedésüket, kihasználva az örökölt ügyfélkör hiányából fakadó nagyobb mozgásszabadságukat. Ilyen piacokat elsősorban a bankközi kihelyezések, a rövid lejáratú vállalati hitelezés, valamint a devizaműveletek kínáltak (lásd *Ábel–Székely* [1994]). Ez a piacfelosztás azonban nemcsak az erősödő versenyt tükrözte, hanem a bankszektor rossz örökségeit, kedvezőtlen tulajdonosi struktúráját, valamint a gazdaságpolitika és az állami szabályozás hibáit is.

Míg kezdetben a forrásszerzés oldaláról természetes volt, hogy a jegybanki refinanszírozási forrásokkal rendelkező nagybankok uralták a vállalati kihelyezések (és azon belül is elsősorban a közép- és hosszú lejáratú hitelek) piacát, a jegybanki források apadásával ez a piacfelosztás a nagybankok számára egyre hátrányosabbá vált. Mivel ezek a bankok a meghatározó állami és állami vállalati tulajdonosaik elvárásai, ettől nem függetlenül a menedzsment rossz hiteldöntései, majd később a hitelek növekvő részének befagyása miatt nehezen tudtak kivonulni erről a kockázatos és kevésbé jövedelmező területről, bentragadtak egy olyan piaci szegmensben, amelyen lehetetlenné vált a rentábilis bankműködés.

Ebben a „bentragadásban” az is komoly szerepet játszott, hogy a bankári szerepüket éppen csak tanuló menedzsmenteket a nagybankok tulajdonosai (az állam és az állami vállalatok) sokáig eleve bankszerűtlen magatartásra ösztönözték: arra, hogy minden áron őrizzék meg piaci részesedésüket a vállalatfinanszírozásban. Mivel a szabályozórendszer (számvitel, adótörvény) ésszerűtlensége miatt a be nem folyt bevételt is jövedelemként könyvelhették el a gazdálkodók, a bankok is tetemes fiktív jövedelmekre tehetek szert. A hibás bankpolitikákat tehát *a pénzügyi rendszer is jutalmazta*.

A vállalatfinanszírozásban a verseny erősödését a külföldi és vegyes bankok megjelenése sem hozta automatikusan magával. Bár e bankok megerősödését adókedvezmények is támogatták, és ehhez sokuk esetében a külföldi anyabanktól származó viszonylag olcsó források előnye, valamint – a szaporodó vegyes és külföldi leányvállalatok jóvoltából – kevésbé kockázatos kihelyezési lehetőség is társult, többségük egy ideig nem is próbált benyomulni a magyar kereskedelmi bankok hagyományos vállalatfinanszírozási piacaira. Előnyösebb induló pozíciójukat, a kapott kedvezményt és (részben a jobb tulajdonosaik miatt) jobb szakmai felkészültséget felhasználva a kisebb kockázatú üzletágak kiépítésére (például devizaműveletek, bankközi kihelyezések, külkereskedelem finanszírozása) törekedtek, míg általános vállalati finanszírozóként csak a legjobb hitelképességű vállalatokkal, közöttük is leginkább azokkal a vegyes vállalatokkal vették fel a kapcsolatot, amelyek külföldi tulajdonosa a bank anyabankjához kötődött.

A vállalati kihelyezések piacán kialakult verseny „tökéletlenségét” tükrözte ugyanakkor, hogy az alacsonyabb költségű forrásokkal rendelkező és kisebb kockázatot vállaló pénzüintézetek nem szorították le a hitelkamatokat.⁸ A vegyes bankok jövedelemtermelő képessége 1992–1993-ban elsősorban nem a – kamatozó eszközök kamatbevétele és a kamatozó források kamatkiadása közötti különbségből számított – kamatrésben mutatkozott meg, hanem a kamatfizetésekre vetített kamatbevételek nagyobb arányában.

4. táblázat

Jelentősebb bankok kamatjövödelmezősége és kamatrése, 1992–1993

Pénzüintézet	Kamatbevétel a kamatozó eszközök százalékában (a)		Kamatkiadás a kamatozó források százalékában (b)		Kamatrés százalék (c = a - b)		Kamatbevétel a kamatfizetés százalékában (d = a/b)	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993	1992	1993
Magyar nagybankok								
OTP	29,8	23,5	19,3	12,5	10,5	10,9	120	142
MHB	24,6	17,0	26,7	14,8	-2,1	2,1	121	125
K&H	24,8	21,3	18,4	12,4	6,4	8,9	126	159
MKB	12,6	9,6	7,8	6,5	4,8	3,1	157	139
BB	22,3	19,0	18,7	12,0	3,7	7,0	128	154
Magyar kisbankok								
Mezőbank	33,5	25,3	27,6	16,2	5,9	9,1	107	129
Realbank	29,8	22,5	33,2	18,6	-3,4	3,9	117	126
Konzumbank	32,2	29,1	30,3	19,4	1,9	9,7	104	140
Dunabank	43,7	19,2	33,5	14,3	10,2	4,9	103	117
Iparbankház	28,0	25,0	30,0	18,0	-2,0	7,0	88	118
Vegyes bankok								
Postabank	26,6	21,3	17,5	9,0	9,1	12,3	126	206
CIB Hungária	19,3	13,7	13,5	8,3	5,8	5,4	168	191
Inter-Európa	18,6	15,0	13,7	8,7	4,9	6,3	152	171
Creditanstalt	32,4	18,7	16,2	7,6	16,2	11,1	124	163
WestLB	35,1	19,2	28,3	12,5	6,8	6,7	155	173

Forrás: Bankok éves jelentései, Bank & Tőzsde.

A vállalati hitelek piacán a bankok számának növekedése miatt megnövekedett verseny tehát nem a hitelkamatszint csökkenésén keresztül szorította ki a piacról a magas költségekkel működő bankokat. A hagyományos vállalatfinanszírozó bankok piacvesztése elsősorban nem magas kamatszintjük miatt elveszített ügyfeleik hatására következett be, hanem a korábbi hiteleket visszafizetni nem képes ügyfelek adósságainak a hitel- és bankkonszolidációk keretében történő kiemelése, illetve államkötvényre cseréje következtében. Persze az is igaz, hogy az így lecsökkent hitelállomány pótlására sokszor éppen azért nincs lehetőségük e bankoknak, mert nem tudják felvenni a versenyt a hitelkamatok piacán.

A viszonylag olcsó betéti bázissal rendelkező lakossági bankok, mint az OTP és a Postabank, az átlagnál magasabb kamatrést tudtak elérni. Kamatjövödelmező-

⁸ Ábel–Székely [1994] az 1988–1991 közötti kamatrések alapján bemutatja, hogy a kisebb kockázatú hitelportfólióval rendelkező középbankok (köztük a vegyes bankok) kamatrésüket arra a szintre növelték, mint amekkorát a nagy volumenű képes állománnyal rendelkező nagybankok alakítottak ki.

ségük általában mégis elmaradt a nagyobb sajáttőke-bázisú vegyes bankokétól, mivel kamatozó forrásaik aránya nagyobb volt, mint a másik csoportban.

A bankok eszközstruktúrájában az örökölt pozíciók, a rossz hiteldöntések, a – sok tekintetben tökéletlen – verseny, valamint a bankkonszolidációs intézkedések következtében végbement változások hatására *a következő eszközelemek aránya mentén szegmentálódik ma a piac:*

– *pénzintézetekkel szemben fennálló követelések:* bankközi hitelek, valamint önként elhelyezett MNB-betétek. Az aktív pénzüpiaci pozíció összefügg egy bank forráspiaci helyzetével. A jó forrásellátottságú pénzintézetek a hazai piacon kisebb kockázattal és nem sokkal kisebb jövedelmezőséggel helyezhetik ki pénzfeltelegeiket a bankközi pénzpiacon. Megfigyelhető, hogy nemcsak a lakossági forrásokat gyűjtő pénzintézetek, hanem a jelentős devizaforrásokkal rendelkező bankok is nagy arányban helyeznek ki hiteleket;

– *állammal szembeni követelések:* állampapírok, beleértve a konszolidációs kötvényeket. 1993-ban az MHB, a Kereskedelmi Bank (K&H) és az OTP kihehelyezéseiben ért el az államkötvények súlya 20 százalékos feletti értéket. Az első két bank esetében ebben a nagy volumenű konszolidációs kötvényállomány játszik szerepet. Minthogy a banki mérlegekben nem különülnek el az államkötvények, ennek mértékét az éven túli kötvények állományával mértük. Ez annyiban ad elfogadható becslést, hogy az éven túli lejáratú kötvények zöme államkötvény, bár így a kincstárjegyeiktől kénytelenek voltunk eltekinteni;

– *államilag garantált hitelek.* Bár erről nincsenek publikus információk, vélhető, hogy a különböző pénzintézetek eltérő mértékben juthatnak állami garanciákhoz hitelezési tevékenységük során.

Az ügyfelekhez kihelyezett hitelek tekintetében általában nincs jelentős eltérés a különböző adottságú pénzintézetek között. Az 52 százalékos átlagarány mögött a bankok többsége eszközeinek 40-60 százalékát helyezi ki ügyfeleihez. 65 százalékos feletti arányt az Agrobank, a Takarékbank, a BB és az Unicbank, 40 százalékos alatti arányt pedig az IBUSZ Bank, a CA, az ÁÉB, a Konzumbank és az OTP mérlegei mutatnak.

Ugyanakkor az *ügyfélkihelyezéseken belül jelentős minőségű különbségek* találhatók az egyes bankok között, ami elsősorban a kétéves és rossz követelések arányaiban mutatkozik meg, és a céltartalékképzés mértékében is tükröződik. A Bankfelügyelet által az egyes pénzintézeti csoportokra számított céltartalékmutatók rendkívül nagy eltéréseket jeleznek: 1993 végén a minősítetésre került eszközökre vetített céltartalék-állománya a külföldi és vegyes bankok csoportjában 2,9 százalékos, a nagybankok csoportjában 16,4 százalékos, a kis- és közepes méretű magyar bankok csoportjában pedig 24 százalékos volt. (Vö. *Állami Bankfelügyelet* [1994].)

Ebben jelentős szerepet játszanak az *ügyfélkör minősége és az ügylet jellege* szerinti eltérések. A korábban a vállalatok finanszírozására létrehozott bankok (mindenekelőtt az MNB-ből leválasztott nagybankok, valamint a nyolcvanas években speciális ágazati finanszírozási céllal létrehozott pénzalapokból felnevelkedett középbankok) bekerültek és bentragadtak a leginkább kockázatos, és a hazai forráspiac megváltozott viszonyai mellett ellehetetlenülő üzletágban: a tartós vállalati tőkehiányok finanszírozásának, a tőkepótló hitelek nyújtásának zsákutcájában. Az eleve gyenge tőkeerővel létrehozott bankoknak olyan vállalati ügyfélkört kellett hitelekkel kiszolgálniuk, amelyek maguk is tőkehiányosak voltak. Amíg a jegybank refinanszírozási hitellel állt az ilyen ügyletek mögött, a probléma – látszólag – megoldódott. A kilencvenes években azonban az új hitelek többsége mögött már nem áll refinanszírozás, miközben a vállalatok tőkehelyezete tovább romlott, a finanszírozó bankok nagy részének forrásstruktúrája és kockázatviselő képessége nem javult.

*

A magyar bankszektor fentiekben bemutatott szegmentálódásának néhány eleme bizonyára a fejlettebb bankpiacokon is fellelhető. A fő probléma inkább az, hogy nálunk a szegmentáció jelentős részben a kormányzati eszközökkel létrehozott struktúra maradványa, illetve a szabályozórendszer teremtménye. Ezért erőteljesebben akadályozza az egészséges versenyt, mint azok az erőfölények, oligopóliumok vagy kartellesedek, amelyek a piaci erőviszonyok alapján alakulnak ki, és amelyek a fejlődés elkerülhetetlen velejárói. A másutt is szokásos piactorzító erőfölények Magyarországon részben a mesterségesen létrehozott pozíciók alapján alakultak ki, így *kevésbé tükrözik a tényleges képességeket, mint ott, ahol valóságos versenyben jöttek létre.*

Jövedelmezőségi polarizáció

Az előző piaci szegmensektől nem függetlenül polarizálódtak a bankok jövedelmezőségük alapján. A skála egyik végén a rentábilis, stabil és magas jövedelmezőségű, míg a másik végén a veszteséges, illetve megfelelő jövedelmezőség elérésére jelenlegi struktúrájukban nem képes pénzüintézetek állnak.

A banki szolgáltatások fejlődését ma már nemcsak a verseny torzulásai gátolják, hanem a bankszektor romló jövedelmi pozíciója is. A bankpiac egyharmadát elfoglaló csoport 1993-ban veszteséges volt (közülük 8 már 1992-ben is az volt). A teljes bankszektor egyesített vesztesége 153 milliárd forintot tett ki 1993-ban, ami meghaladta saját tőkéjét (147 milliárd forint). A bankszektor összesített vagyonszűkítése mögött jelentősen eltérő jövedelmi és vagyoni pozíciójú bankok állnak. A bankpiac 35 százalékát birtokló 13 bank 166 milliárd forint veszteséget könyvelt el 1993 végén, míg a nyereséges pénzüintézetekre 15 milliárd forint adózás utáni eredmény jutott.

Az 1993. évi mérlegekben az eredménytartalék (saját tőke) terhére elkönyvelt horribilis veszteségek nem a bankok az évi folyó tevékenységét tükrözték, *hanem a korábban felhalmozott rossz követelések* miatt szükségessé vált céltartalékok mértékét.⁹ Az 1993. évi mérlegek tehát csak a jéghegy csúcsát mutatják. A banki jövedelmek zsugorodása és egyidejűleg polarizálódása 1991-ben kezdődött, és az azt követő két évben erősödött fel látványosan. Az 1990-ben működő 33 pénzüintézet mindegyike nyereséges volt, 1991-ben négy bank vált veszteségesé, és a bankrendszer összesített eredménye nullára zsugorodott. 1992-ben már kilenc bank vált veszteségesé; együtt 12 milliárd forint veszteséget hoztak létre a többi pénzüintézet 14 milliárd forint nyereségével szemben. 1992-ben csupán kilenc pénzüintézet növelte adózott eredményét, míg 16 eredményességében jelentős romlás ment végbe, közülük hat abban az évben vált először veszteségesé.

1993-ban tovább polarizálódtak a banki jövedelmek: öt bank (mindegyikük vegyes, illetve külföldi tulajdonú) jelentősen – az inflációs rátát meghaladó mértékben – növelte eredményét, miközben a pénzüintézetek nagy része tetemes veszteséget hozott létre. A veszteséges bankok közül kilenc esetben a veszteség mértéke meghaladta saját tőkéjük nagyságát; e bankok mindegyike többségi állami tulajdonú magyar bank, közöttük három nagybankot, négy közepméretű és két kisbankot találunk.

A veszteségek mögött döntő részben a rohamosan megnövekedett céltartalék-képzési szükséglet állt, ami részben a pénzüintézeti, a számviteli és a csődtörvény miatt felszínre került korábbi latens veszteségek manifesztálódásának, részben a piaci helyzet tényleges romlásának és ezzel együtt a banki alkalmazkodási

⁹ Mivel a bankkonszolidáció (az 1993. decemberi tőkeinjekció) feltétele volt, hogy az érintett bankok teljes mértékben megképezzék kockázati céltartalékaikat, arra az évre a korábbiaknál is nagyobb teher koncentráldott a konszolidált bankok üzemi eredményére.

A banki eredmények alakulása (adózott eredmény, millió forint)

Pénzintézet	1993	1992	1991	Három év együtt
Citibank	2 497	1 358	1 630	5 485
CIB Hungária	1 901	1 326	1 146	4 373
CIB	1 852	1 188	991	4 031
Postabank	1 566	743	1 037	3 346
Unicbank	1 516	1 246	955	3 717
OTP	643	1 188	1 920	3 751
Inter-Európa Bank	624	800	2 034	3 458
MHB-Daewoo	533	603	1 064	2 200
ING	309	116	29	454
BKD	275	196	124	595
Creditanstalt	256	341	948	1 545
Európai Ker. Bank	218	302	236	756
ÁÉB	213	209	212	634
MKB	198	1 133	1 724	3 055
Realbank	68	208	265	541
IBUSZ Bank	44	12	63	119
Kvantum Bank	36	23	8	67
Merkantil	20	18	396	434
Nomura Bank	15	18	28	61
Nyeréséges bankok	14 777	13 020	16 801	38 622
Konzumbank	3	-328	80	-245
Corvinbank	-234	217	606	589
Investbank	-287	51	72	-164
Leumi Hitel Bank	-362	288	180	106
Innofinance	-727	-328	-86	-1 141
Iparbankház	-969	-1 059	100	-1 928
WestLB	-2 022	-2 453	-93	-4 568
Agrobank	-4 344	-550	294	-4 600
Dunabank	-5 505	-490	-14	-6 009
Mezőbank	-7 906	-957	281	-8 582
Takarékbank	-11 051	140	536	-10 375
BB	-13 434	90	-72	-13 416
K&H	-46 556	-1 071	2 387	-45 240
MHB	-72 734	-6 426	2 555	-76 605
Veszteséges bankok	-166 128	-12 876	6 826	-172 178

Forrás: Bankok éves jelentései, Bank & Tőzsde, Állami Bankfelügyelet éves jelentései.

stratégiák hiányának tudható be. A veszteséges oldalon döntően a hagyományos magyar vállalati kört finanszírozó bankok, míg a nyereséges oldalon döntően a válogatott ügyfélkörrel rendelkező vegyes bankok állnak. A súlyos válsággal küszködő ipar és mezőgazdaság legfőbb finanszírozó bankjai, az MHB, a K&H és a BB a szektor összes veszteségének 60 százalékát hozta létre 1992-ben és 80 százalékát 1993-ban.

A jövedelmi polarizálódást jól mutatja, hogy a minden évben nyereséges bankok élcsapata (a Citibank, a CIB-csoport és az Unicbank) az 1991–1993 közötti recessziós és csődhullámos időszakban is látványosan növelni tudta nyereségét, miközben a még 1991-ben is legnagyobb nyereségtömeget realizáló két nagybank (az MHB és a K&H) az időközben több tízmilliárd forinttal feltőkésített vagyona zömét is elvesztette.

Az 1992-es hitelkonszolidáció sem javította érdemben a bankok jövedelmezőségét. A hitelkonszolidációba bevont 16 pénzüintézet döntő többségének jövedelmezősége jelentősen romlott 1993-ban. Bár nem is ez volt a célja az 1992-es hitelkonszolidációnak, a tetemes költségvetési pénzeket felemészítő akció eredményességét az is minősíti, hogy nem sikerült megállítania az érintett bankok vagyonszűkülését. Az 1993. évi bankkonszolidáció kifejezetten rontotta a tőkével megsegített nyolc pénzüintézet folyó jövedelmezőségét, mivel az akcióban részt vevő bankoknak teljes mértékben meg kellett képezniük a hiányzó céltartalékokat.

A bankok jövedelmezőségi polarizálódásában jelentős szerepet játszik a létszám és a fiókhálózat kihasználtsága. A magyar tulajdonú nagy- és középbankoknál az alkalmazott létszám kihasználtsága (60–150 millió forint eszköz/fő) lényegesen alacsonyabb, mint a vegyes bankoké (200–500 millió forint eszköz/fő). Az alacsony létszámhatékonyság a magas fajlagos költségszinten keresztül egyúttal a versenyképesség korlátját is tükrözi. A fiókok kihasználtsága és jövedelmezősége is igen alacsony a jelentősebb fiókhálózatú bankokban.

A bankszektor további fejlődése szempontjából a legfontosabb kérdés az, hogy az elmúlt években a banki jövedelmezőségben és ezzel párhuzamosan tőkeerőben végbement polarizálódás tovább folytatódik-e, vagy a konszolidációk hatására megáll ez a folyamat, illetve a pénzüintézetek egy része kihullik-e a versenytől. Ha az 1991–1993 között lezajlott folyamatok alapján prognosztizáljuk a jövőt, akkor nem kérdéses, hogy a jelenlegi struktúrában (beleértve a bankok tulajdonosi, irányítási, szervezeti és egyéb adottságait) a polarizáció nemcsak hogy folytatódik, hanem végletekig erősödhet. A konszolidációval inkább csak időlegesen kiségitett, mintsem tartósan feljavított nagybankok mellett egyre több talajt (piacát és/vagy forrásbázisát) veszített kis és közepes bank jövője bizonytalanodik el, miközben a nagyobb méretű vegyes bankok a relatíve megerősödött sajáttőke-bázisukon jelentős piaci térnyerést érhetnek el.

Bár 1994-re az állami konszolidáció keretében feltökésített bankok csekély mértékben újra nyereségesek váltak, a hazai forrás- és eszközpiacra beszorult-beszorított pénzüintézetek lehetősége a jövedelmezőség javítására a hitel- és bankkonszolidáció után sem adott. A költségvetés tovább növekvő finanszírozási igénye mellett nem lehet számítani a banki forrásköltségek jelentősebb csökkenésére. A továbbra is nagyarányú drága források leépítésére a magas költséghányadú bankoknak csak akkor lenne módjuk, ha felgyorsíthatnák a már kihelyezett hitelek visszafizetését, amire az teremt lehetőséget, ha az adósok kamatfizető képessége javul. Ez viszont a gazdaság általános konjunktúrájának, valamint a fiskális politikának a függvénye. A banki jövedelmezőség növelését a magyar tőkepiac féloldalú nyitottsága is akadályozza. Még a viszonylag olcsó forrásokkal rendelkező pénzüintézetek elé is jövedelmezőségi korlátot állít az, hogy kihelyezéseikkel szinte kizárólag csak a belső piac szereplőihöz fordulhatnak. A tőke kivitel adminisztratív korlátozása beszűkíti a bankok kihelyezési piacát, korlátozza a versenyt, és akadályozza a bankszektor rentábilis működését.

A kilencvenes években felerősödött jövedelmezőségi szegmentálódás mérséklődésére tehát rövid időn belül nem lehet számítani. A konszolidációs államkötvényekkel „kistafirozott” bankok csak eszköz- és forrásszerkezetük radikális átalakításával és fajlagos költségeik erőteljes csökkentésével tudnak kikerülni abból az ördögi körből, amelybe a hitelezési és befektetési kockázatokkal nem számoló korábbi expanziós politikájuk révén jutottak. A bankpiac adott versenyhelyzetében azonban erre csak azok a bankok képesek, amelyek olyan belső értékekkel (piaci kapcsolatokkal, „testre szabott” szolgáltatásokkal, innovációs készséggel és képességgel, speciális szakismerettel stb.) rendelkeznek, aminek alapján van mód az átalakulást finanszírozó és menedzselő szakmai befektetők megnyerésére.

A bankpiac várható átrendeződése

A nagybankok

Piaci pozíciójuk megőrzése szempontjából a hagyományos nagy kereskedelmi bankok (mindenekelőtt az MHB, a K&H és a BB) kettős szorításban vannak. Az *eszközök oldaláról* egyrészt az szorítja őket, hogy – miközben a hagyományos nagyvállalati ügyfélkör összeomlik – a jó ügyfeleket elcsábítják a kedvezőbb hitelkondíciókat és magasabb színvonalú szolgáltatást nyújtó vegyes bankok. Ugyanakkor a perspektivikus kitérés lehetőségét jelentő lakossági üzletág fejlesztésére nincsenek meg az anyagi eszközeik.

A nagy kereskedelmi bankok *forrásoldalról* is csökkenő piacra szorultak be. A vállalati betétek állományának növekedése az elmúlt két évben alatta maradt a GDP nominális bővülésének. A lakossági források bővítését viszont jelentősebb beruházások nélkül csak magas forrásköltséggel tudják biztosítani, ami a banki jövedelmezőség romlásához vezet. Az önálló betétes bázissal csak korlátozottan rendelkező pénzintézetek forrásszerzését a bankközi pénzpiac fejletlensége és monopolizáltsága, valamint a jó kondíciójú állampapírok növekvő kínálata is nehezíti.

A nagy kereskedelmi bankok *relatív piacvesztését* az is erősíti, hogy nem képesek kiszolgálni a gomba módra szaporodó kisvállalkozói réteget. A számlavezetés bővítésének korlátai a viszonylag olcsó forrásoktól fosztja meg ezeket a bankokat, és a drágább lakossági források felé tereli őket. Ugyanakkor sem a lakossági, sem az önkormányzati ügyfélre irányuló piacszerzési törekvések nem bizonyultak eddig sikeresnek.

A konszolidáció hatása a bankok életképessége szempontjából fontos kamatversenyre nem egyértelmű. Hiába csökken ugyanis hosszabb távon a céltartalék-képzési szükséglet, ha a konszolidált bankok portfóliójában nagy arányban lesznek nem megfelelő hozamú államkötvények. Emiatt az ügyfelekkel szemben alkalmazott (a vegyes bankokhoz képest ma is magas) kamatrést nem tudják elégséges mértékben csökkenteni. Ez tovább fogja erősíteni a piaci kiszorulás tendenciáját.

A piaci részesedés megőrzésére irányuló törekvések eddigi kudarcai, valamint rossz tőke- és jövedelmezőségi helyzetük azt valószínűsíti, hogy a nagybankok – legalábbis önerőből – a közeljövőben sem lesznek képesek kitörni kedvezőtlen ügyfélkörük fogságából. Ez viszont szükségszerűen azzal jár, hogy *gyorsuló ütemben szorulnak vissza a piacra*.¹⁰

A magyar forráspiacnak kitett kis- és középbankok

A jelenlegi fejlődési tendenciák és a prognosztizálható piaci viszonyok alapján a magyar forráspiacnak kitett kis- és középbankok körében is jelentős visszaszorulás várható. E banksoport helyzete az alábbiakkal jellemezhető.

– Piaci részesedésük – a mérlegfőösszeg alapján – 1993-ban együttesen 6,3 százalék volt. Ennek megoszlása az egyes bankok között rendkívül differenciált: a csoport legnagyobb mérlegfőösszegű tagjának (Takarékbank) piaci részesedése tízszerese a legkisebbének (Investbank).

– A piaci aktivitásban már eddig is differenciálódás figyelhető meg. A banksoport néhány tagjánál 1992–1993-ban jelentős piacvesztés következett be. Az Ipar-

¹⁰ A nagy kereskedelmi bankok várható piacvesztése részben virtuális. A mérlegfőösszeggel jellemzett jelenlegi piaci részesedésük mintegy negyede (150–200 milliárd forint) ugyanis befagyott kihelyezéseknek köszönhető, a portfóliók megtisztítása ezektől a mérlegtételektől előbb-utóbb elkerülhetetlen lesz.

bankház és a Konzumbank mérlegfőösszege egyharmadával csökkent. Ugyanakkor néhány kisbank (Corvinbank, Investbank, Agrobank, Dunabank) az össz-banki átlagnál is jobban növelte mérlegfőösszegét.

– A csoport jövedelmezőségi helyzete igen rossz. Többségük 1993-ban veszteséges volt, de sokuk (a Mezőbank, a Dunabank, az Agrobank és az Iparbankház) már 1992-ben is. A portfóliók romlása miatt a céltartalékképzés e bankok esetében felemésztette az üzemi eredményt, sőt sokuknál tetemes negatív eredménytartalék jött létre. A csoport legeredményesebb tagjai az IBUSZ Bank, a Reálbank a Kvantumbank és a Merkantil Bank.

– A kis- és középbanki csoportban igen rossz az alkalmazott létszám és a fiókok kihatásossága. A túléléshez ezért a csoport több tagjánál létszámleépítésre és fiókbezárásokra/eladásokra lesz szükség.

– A negatív eredménytartalékok létrejötte egyúttal azzal jár, hogy a piaci versenyképesség javítása érdekében szükséges fejlesztésekre és új termékek bevezetésére a magyar kis- és középbankok többségének nem lesz elegendő pénze. Mivel ez a csoport számíthat a legkevésbé tőkeemelészt biztosító befektetésekre (inkább az állami tulajdonrész kivásárlására van esély), többségük számára a mérlegfőösszeg csökkentése még akkor is elkerülhetetlen a bankfelügyeleti előírások betartása érdekében, ha egyébként nem szűkül a piacuk.

– A kis- és középbankok többsége nettó hitelfelvévője a bankközi pénzüpiacnak. A különleges helyzetben lévő Takarékbankon kívül is van néhány olyan bank (a Mezőbank, az Agrobank és a Konzumbank), amelyek összes forrásuk 20–40 százalékát erről a piacról szerzik be, ami igen erős pénzüpiaci (itt elsősorban jegybanki) kiszolgáltatottságot jelent.

Sajátos ellentmondást jelent, hogy miközben a piac igényei – a kis gazdasági szervezetek szaporodása miatt – megkívánják a kis- és középbankok jelenlétét, a gazdaság rossz helyzetében ennek az igénynek a kielégítése komoly üzempazarásig korlátokba ütközik. A hagyományos állami nagyvállalati ügyfélkörhöz hozzászokott nagy, kereskedelmi bankoknál elvileg jobb kapcsolat kialakítására lennének alkalmasak a kisebb bankok ebben az ügyfélkörben. Mégis kétséges, hogy önálló bankként helyt tudjanak állni a nagyokkal és a jobb állapotban lévő egyes bankokkal folyó versenyben.

Várható változások a bankszektor méretében és szerkezetében

Az előzőekben prognosztizált piacvesztések más bankok, bankcsoportok tényrésével fognak együtt járni. Hogy a piaci átrendeződést milyen mértékű leépülések kísérik, nemcsak a versenytársaktól függ, hanem attól is, hogy összességében milyen üzleti volument bír el a magyar bankpiac középtávon.

A magyar bankpiac egyaránt mutatja a *telítettség és a hiány* jeleit. A fejlett országok fogyasztói igényei felől nézve, a banki szolgáltatások messze nem kielégítőek, sem mennyiségi, sem minőségi tekintetben. A magyar bankpiacot azonban keresleti oldalról korlátozza mind a bankszektorba áramló megtakarítások volumene, mind a vállalatok hitelképessége és a fogyasztói hitelek iránti alacsony kereslet. Így *középtávon nem várható, hogy a pénzügyi szektor piaca számottevően bővüljön fog.* A bankszektor mérlegfőösszege feltehetően nem fogja meghaladni a GDP 80–90 százalékát,¹¹ a pénzállomány pedig a GDP 50 százalé-

¹¹ A bankszektor mérlegfőösszegének a GDP-hez mért aránya 1992-ben 94 százalék, 1993-ban már csak 82 százalék volt, míg a kétszintű bankrendszer felállításának évében, 1987-ben 81 százalékot tett ki. Király [1993] tanulmánya 2005-re a bankok mérlegfőösszegét a GDP százalékában 87 százalékra, a bankok tőkéjét pedig 12 százalékra prognosztizálja. Megítélése szerint a bankok száma 30 körülire csökken.

ka körüli (mai) szintjén stabilizálódik. A háztartások nettó megtakarítói pozíciója – reálértékben – nem nő számottevően, mivel a megtakarítások esetleges bővülését a háztartások hitelállományának növekedése felszívja. Középtávon várhatóan nem nő a vállalati szektor nettó banki adósságállománya, szerkezete azonban megváltozik: a mainál nagyobb számú adós és kisebb adósságkoncentráció jellemzi majd.¹² A prudens hitelezői tevékenységre kényszerülő bankok is kénytelenek lesznek felülbírálni korábbi magatartásukat, és – a lehetőség szerint – visszavonni tőkepótló hiteleiket.

A magyar bankpiac üzleti volumene középtávon tehát várhatóan nem bővül. A stagnáló piacon nem hatékony szervezeti struktúrák – mint például a viszonylag kiterjedt fiókhálózatú középbankok vagy a versenyképes speciális termékekkel nem rendelkező kis szakosított pénzüintézetek – nem maradhatnak fenn jelenlegi formájukban. Ezért szükségszerűen olyan koncentrációs folyamat indul meg, amelynek eredményeképpen az *önálló bankszervezetek száma csökken*. Ez végbemehet fájdalmasan, bankcsődökön keresztül, vagy kevésbé fájdalmasan, beolvadások, egyesülések útján. A koncentrációs folyamat eredményeként az első időszakban a mai magyar tulajdonú nagybankok, a piaci részesedésüket növelő külföldi és vegyes tulajdonú középbankok (amelyek közül néhány nagybankká nőhet), valamint a kis külföldi leánybankok mellett csak igen kevés önálló közepes bank marad működőképes. Önálló szakosított pénzüintézet várhatóan nem lesz képes talpon maradni a magyar bankpiacon.

A jelenlegi tendenciák tükrében az valószínűsíthető, hogy a piac öt százalékát meghaladó részesedésű fél tucat bank mellett legfeljebb egy tucat, a fejlődési potenciál tekintetében igen heterogén közepes méretű pénzüintézet fogja meghatározni a magyar bankpiac struktúráját. Mellettük egy-két tucat speciális tulajdonosi és forrásháttérű, szakmailag, esetleg területileg körülhatárolt ügyfélkörű, illetve specializált tevékenységű pénzüintézet működhet még. E speciális bankok jövője azonban meglehetősen bizonytalan, jelentős részük sorsa inkább kormányzati döntések révén, mint a piacon dől el.

A *spontán* piaci fejlődés középtávon a jelenlegi bankstruktúrát méretében kiegyenlítettettebbé teszi: az OTP-től eltekintve az ún. nagybankok zsugorodása, valamint a legdinamikusabb külföldi és vegyes bankok térnyerése következtében a mai nagy- és középbanki csoportok közeledése várható a piaci aktivitás alapján. Hosszabb távon, a nemzetközi verseny erősödésével azonban már a nagybankokra is kiterjedő koncentrációs folyamat várható.¹³

A *spontán piaci erőviszonyok alapján* kirajzolódó trend alapján a magyar bankrendszer középtávon várható struktúrája az alábbiakkal jellemezhető.

1. A magyar bankpiac – mérlegfőösszegben mért – terjedelme középtávon reálértékben stagnál, mivel a portfóliótisztítások miatt szükségképpen bekövetkező (10 százalékra becsülhető) csökkenést és a vállalati bankhitelkereslet stagnálását legjobb esetben ellentételezi a piac más szegmenseinek bővülése.

2. A magyar bankpiac koncentrációs foka csökken, a mainál több, a magyar piac méretéhez viszonyítva nagynak tekinthető bank fog működni. A piaci koncentráció foka a hasonló kis országok alsó-közép mezőnyébe fog tartozni,

¹² A vállalatok banki adósságának bővülése ellen ható tényezők hatásai már ma is megfigyelhetők. A pénzügyi közvetítés jelenlegi magas költségei mellett a vállalatok bankhitel-felvétele nem fog növekedni, sőt alternatív forrásbevonási lehetőségek megnyílásával inkább a bankhitel-kereslet csökkenése várható.

¹³ A nemzetközi versenyre való felkészülés jegyében a ma még sok bankban tulajdonos államnak módja van fúziókkal felgyorsítani a koncentráció folyamatát. Ennek célसरूसége azonban megkérdőjelezhető. Nem valószínű ugyanis, hogy az állami tulajdonos valóban ésszerű, a piaci igényekhez illeszkedő folyamatot tudjon levezényelni. Szerencsésebb, ha ezt az üzleti érdekekkel inkább bíró új tulajdonosok menedzselik, amennyiben a létrejövő tőkeemeléses privatizációk után ennek szükségét látják.

mivel a legnagyobb három bank együttes piaci részesedése – főleg az OTP miatt – várhatóan eléri majd a 45-50 százalékot, a legnagyobb öté pedig meghaladja a 60 százalékot.

3. Ha spontán kezdeményezésre létre is jönnek fúziók vagy lazább együttműködési kapcsolatok, várhatóan azok sem eredményeznek a magyar piac 15 százalékát meghaladó részesedésű szervezeteket. Ez azt jelenti, hogy az OTP mellett nem jön létre további, Európai mértékkel is viszonylag nagynak számító pénzintézet.

4. A bankpiac kisebb méretű szereplőinek száma csökken – részben a fejlődőképességű pénzintézetek növekedése, részben a fejlődésképtelenek kihullása miatt.

Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN–SZÉKELY ISTVÁN [1994]: Market Structure and Competition in the Hungarian Banking System. Megjelent: The Development and reform of Financial Systems in Central and Eastern Europe. (Szerk.: Bonin, J.–Székely I.) Edward Elgar Publishing Ltd.
- Az Állami Bankfelügyelet tevékenysége 1993-ban. Állami Bankfelügyelet, 1994.
- KIRÁLY JÚLIA [1993]: A pénzügyi szektor fejlődése 1993–2005. Kézirat.

Helyreigazítás

A Közgazdasági Szemle 1995. februári számában Vince Péter cikkének címe helyesen: Az önállósuló egészségbiztosítás dilemmái – a gyógyszerár-támogatási rendszer funkciózavarai. A hibáért a szerkesztőség a szerzőtől és az olvasóktól elnézést kér.

GALASI PÉTER

Munkanélküliek piaci munkakínálata és a munkanélküliségi mérőszámok értékelése

A tanulmány a magyar munkanélküliek munkavállalási hajlandóságát elemzi. A munkavállalási hajlandóságot a becsült piaci munkakínálattal jellemezzük. Először Oaxaca tényezőkre bontásos módszere segítségével megvizsgáljuk a foglalkoztatottak és a munkanélküliek ledolgozott munkaidejében mutatkozó eltéréseket. Az átlagos foglalkoztatott csaknem kétszer annyi ideig dolgozik, mint a munkanélküli, s a különbség döntő hányadát annak tulajdoníthatjuk, hogy a munkanélküli ki van zárva a munkaerőpiacról. Másodszor, a foglalkoztatottakra vonatkozó munkakínálati becslés segítségével a nem foglalkoztatott egyénekhez rendelünk ledolgozni kívánt munkamennyiségeket. Mindkét becslés arra utal, hogy a munkanélküliség elsődleges okai közül kizárhatjuk a munkanélküliek gyenge munkavállalási hajlandóságát, tehát egy aktív foglalkoztatáspolitikai jelentős szerepet játszhat a munkába állásuk előtt álló akadályok megszüntetésében.

Harmadszor, a második munkakínálati becslésre támaszkodva, megvizsgáljuk egyes munkanélküliségi mérőszámok teljesítményét. Az ILO munkanélküliségi ráta sem vethető el, de a regisztrált és a biztosított munkanélküliségi hányad segítségével sikeresebben azonosíthatók az erőteljes munkavállalási hajlandósággal rendelkező munkanélküliek.*

A munkanélküliek munkavállalási hajlandóságának vizsgálata nemcsak a munkanélküliség természetéről nyújt információkat, hanem foglalkoztatáspolitikai következtetések levonására is alkalmas lehet. Nyilvánvaló, hogy adott munkanélküliségi ráta mellett a munkanélküliség problémája annál súlyosabb, minél erőteljesebb a munkanélküliek munkavállalási hajlandósága, ugyanakkor annál nagyobb esélye van a foglalkoztatáspolitikának arra, hogy munkahelyteremtés révén a munkanélküliségi hányadot mérsékelje. Ebből adódóan a munkanélküliek munkakínálata olyan makroindikátornak tekinthető, amely a munkanélküliségi hányad mellett a munkanélküliség súlyosságát mutatja. Minél nagyobb a munkanélküliek piaci munkakínálata,

* A tanulmány a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet és a japán kormány által finanszírozott Az átmenet foglalkoztatáspolitikája Magyarországon című program keretében készült. A szerző hasznos tanácsaikért köszönetet mond *Martin Goldfreynek* és *Kertesi Gábornak*.

annál nagyobb veszteségeket jelent számukra a munkanélküli lét, illetve annál nagyobb veszteséget jelent a gazdaság számára a – ki nem használt munkakapacitásban kifejezett – munkanélküliség. A munkanélküliek piaci munkakínálatának elemzése ezen túlmenően azért is hasznos lehet, mert segítségével megállapítható, hogy milyen mértékben alkalmasak a munkanélküliség körülhatárolására használt mérőszámok arra, hogy a nem foglalkoztatottak köréből ki lehessen választani az erőteljes piaci munkakínálattal rendelkező egyéneket. Nyilvánvaló, hogy közgazdaságilag annál kevésbé tekinthető jónak egy adott mérőszám, minél kevésbé képes erre, hiszen minél alacsonyabb a mérőszám segítségével kiválasztott munkanélküliek piaci munkakínálata, annál több olyan egyént tartalmaz a munkanélküliek csoportja, akik az adott piaci feltételek mellett nem vagy kevéssé hajlandók fizetett munkát végezni. Ennek persze az a következménye, hogy egyfelől a foglalkoztatáspolitikai számára hagyományosan legfontosabb indikátor (a munkanélküliségi hányad) is torzított lehet, másfelől hogy a foglalkoztatáspolitikai nem feltétlenül a megfelelő egyének körében hat.

A tanulmány két kérdést vizsgál. Először megbecsüljük a munkanélküliek és az inaktívok piaci munkakínálatát. Itt az egyének osztályozásakor az ILO munkapiaci besorolását használjuk. Másodszor megvizsgáljuk, hogy az empirikus munkákban leggyakrabban használt munkanélküliség-definíciók közül melyik képes arra, hogy az erőteljes piaci munkakínálattal rendelkező egyéneket kiválassza, s ezeket az eredményeket összevetjük egy olyan munkanélküliség-mérőszámmal, amely kizárólag a piaci munkakínálat alapján definiálja a munkanélkülieket.

Először a legfontosabb fogalmakat ismertetjük, és bemutatjuk a minta megoszlását. Majd bemutatjuk a piaci munkakínálati becsléseket, valamint a különböző munkanélküliség-mérőszámok értékelését. A munkanélküliek piaci munkakínálatát a munkanélküliek és a foglalkoztatottak összes ledolgozott munkaidejének különbségére vonatkozó becslés alapján állapítjuk meg. Megbecsüljük a nem foglalkoztatott egyének piaci munkakínálatát a foglalkoztatott egyének piaci munkakínálatának becslésére támaszkodva. Végül a becslött piaci munkakínálat szemszögéből értékeljük a munkanélküliség különböző mérőszámait.

A tanulmány a Magyar háztartáspanel első hulláma nevet viselő adatbázisra épül. A felvétel 1992 márciusában készült, mintegy kétezer háztartás adatait tartalmazó reprezentatív mintán, amelyben minden 15 éves és idősebb családtagot kikérdeztek. Itt a felvétel egyéni adatait használjuk, s a 1992. márciusi munkanélküli-állományra koncentrálnak. Az 5777 egyénből kiválasztottunk egy 4252 egyént tartalmazó mintát. A tanulókat és a sorkatonákat kizártuk az elemzésből.

A munkanélküliség néhány mérőszáma

Elméletileg munkanélküli az az egyén, aki az adott munkapiaci feltételek mellett hajlandó, de nem tud fizetett munkát vállalni. Ez azt jelenti, hogy a munkanélküliek összességét elméletileg olyan személyek alkotják, akiknek a munkakínálata adott munkapiaci feltételek mellett pozitív, de nem végeznek fizetett munkát. A munkanélküliség empirikus meghatározása kevésbé egyszerű – leggyakrabban a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (továbbiakban: ILO) szakértői által kidolgozott meghatározás használatos. Ebben a tanulmányban is elsősorban erre a definícióra támaszkodunk. E szerint *munkanélkülinek* az a személy minősül, aki a következő három feltételnek egyidejűleg eleget tesz: a felvételt megelőző héten 1. nem volt fizetett munkája, 2. aktívan keresett fizetett munkát, 3. képes lett volna munkába állni. Ha a szóban forgó egyén egy órát vagy ennél többet fizetett munkával töltött a felvételt megelőző héten, akkor *foglalkoztatottnak* számít. Végül, amennyiben a vizsgált egyének heti egy óránál kevesebb fizetett munkája volt, továbbá ha nem keres munkát, akkor az *inaktívok* közé sorolandó. Ezzel a munkanélküliek közül kizárjuk az úgynevezett

reményvesztett személyeket, akik szeretnének elhelyezkedni, de nem keresnek munkát.

Látszólagos egyértelműsége mellett e meghatározás alkalmazása korántsem problémamentes. Elsősorban a 2. feltétel esetén lehetségesek eltérő megoldások, amelyek azután különböző munkanélküliségi hányadokhoz vezethetnek.

A fenti meghatározás mellett empirikus elemzésekben a leggyakrabban a *regisztrált*, illetve a *biztosított* munkanélküli (munkanélküliség) fogalmát használják, elsősorban a rendelkezésre álló adatok korlátai miatt. Az első kategória azokat az egyéneket foglalja magában, akiket a munkaközvetítő-hivataloknál nyilvántartásba vettek, az utóbbi pedig a munkanélküli-járadékhoz¹ jutó személyeket tartalmazza. Mindkét esetben lehetséges, hogy olyan személyeket is munkanélkülinek tekintünk, akik valójában nem kívánnak fizetett munkát végezni (piaci munkakínálatuk tehát zérus), ugyanakkor kizártunk a munkanélküliek közül olyanokat, akiknek nincs fizetett munkájuk, munkát vállalnának, de nem regisztrálták magukat és/vagy nem kapnak munkanélküli-járadékot. A fentiek miatt nem kizárt, hogy az e kategóriákon alapuló regisztrált, illetve biztosított munkanélküliségi ráta torzítottan tükrözi a tényleges munkanélküliség mértékét és – ami ugyancsak nem mellékes – összetételét.

Világosabb képet kaphatunk a három kategória alkalmazásának következményeiről, ha megvizsgáljuk a minta megoszlását, valamint az ezeken alapuló munkanélküliségi rátákat. Az *1. táblázat*ban először mintánknak az ILO-meghatározás alapján számított munkapiaci státus szerinti megoszlását mutatjuk be, majd az ILO-meghatározást kombináljuk a másik két definícióval, végül a különböző meghatározások alapján számított munkanélküliségi hányadokat mutatjuk be.

A minta 5,6 százaléka munkanélküli az ILO osztályozása szerint, további 1,6 százaléka e meghatározás alapján nem minősül munkanélkülinek, de munkanélküli-járadékot élvez, emellett 1,9 százalék ugyancsak nem munkanélküli az ILO-kritériumok szerint, ugyanakkor szerepel a regiszterben. E két csoporthoz tartozó egyének azért nem sorolhatók az ILO-osztályozás alapján a munkanélküliek közé, mert nem keresnek munkát. A minta további 1,5 illetve 2,8 százaléka munkanélkülinek számít az ILO osztályozása szerint, de vagy nem regisztrált, vagy nem kap munkanélküli-járadékot, így nem szereplnének a munkanélküliek között, ha a regisztrált és/vagy a biztosított munkanélküliség fogalmát használnánk. Másiképpen: az ILO-meghatározás szerint munkanélkülinek számító egyéneknek mindössze a fele kap járadékot, valamint a munkanélküli-járadékhoz jutók kevesebb mint kétharmada munkanélküli; a munkanélküliek 73 százaléka regisztrált, továbbá a regisztráltak 68 százaléka számítható a munkanélküliek közé az ILO-osztályozás alapján. Ennélfogva az ILO-kritériumok szerint foglalkoztatottnak, illetve inaktívnak tekintett személyek között regisztrált és munkanélküli-járadékot élvező személyeket egyaránt találhatunk. A regisztrált és/vagy munkanélküli-járadékhoz jutó egyének közül a foglalkoztatottak közé azok kerültek, akik heti egy óránál több fizetett munkát végeztek, az inaktívak sorait pedig a fizetett munkát nem végzett, és fizetett állást nem kereső személyek gyarapították.

Az *1. táblázat*ból az is látható, hogy a különböző osztályozások eltérő munkanélküliségi hányadokhoz is vezethetnek, aminek foglalkoztatáspolitikai következményei is lehetnek. Az ILO-meghatározás 10,6 százalékos, a regisztráció 11,0 százalékos rátát eredményez, míg a biztosított munkanélküliség rátája 8,4 százalék.

Láttuk tehát, hogy a munkanélküliség meghatározásakor leggyakrabban használt kritériumok, illetve osztályozások eltérő munkanélküliségi rátákhoz és különböző összetételű munkanélküli-népességhez vezethetnek. Érdemes tehát megfontolni

¹ Megjegyezzük, hogy a munkanélküli-járadék nemcsak az ellátás időszakában kapott, hanem az ellátási rendszerből kikerülés után kapható segélyt is tartalmazza.

1. táblázat

A minta megoszlása különböző munkanélküliség-meghatározások szerint és az ezeken alapuló munkanélküliségi hányadok

Megnevezés	Megoszlás (százalék)
1. ILO-osztályozás	
Foglalkoztatott	46,7
Inaktív	47,7
Munkanélküli	5,6
Együtt	100,0
2. ILO-osztályozás és munkanélküli-járadék	
Munkanélküli, van járadék	2,8
Munkanélküli, nincs járadék	2,8
Nem munkanélküli, van járadék	1,6
Nem munkanélküli, nincs járadék	92,8
Együtt	100,0
3. ILO-osztályozás és regisztráció	
Regisztrált, munkanélküli	4,1
Nem regisztrált, munkanélküli	1,5
Regisztrált, nem munkanélküli	1,9
Nem regisztrált, nem munkanélküli	92,5
Együtt	100,0
4. ILO-osztályozás, regisztráció és járadék	
Munkanélküli (nem regisztrált, nincs járadék)	1,4
Regisztrált, munkanélküli (nincs járadék)	1,4
Regisztrált, munkanélküli, van járadék	2,8
Foglalkoztatott (nem regisztrált, nincs járadék)	46,4
Regisztrált, foglalkoztatott (nincs járadék)	0,1
Regisztrált, foglalkoztatott, van járadék	0,1
Inaktív (nem regisztrált, nincs járadék)	46,1
Regisztrált, inaktív (nincs járadék)	0,2
Regisztrált, inaktív, van járadék	1,5
Együtt	100,0
(N)	(4522)
4. Munkanélküliségi hányadok	
ILO-munkanélküliség	10,6
Regisztrált munkanélküliség	11,0
Biztosított munkanélküliség	8,4

kiegészítő munkanélküliségi indikátorok alkalmazását. Olyanokét, amelyek esetleg megbízhatóbban közelítik a fizetett munkával nem rendelkező egyének munkavállalási hajlandóságát, s ezáltal lehetővé teszik, hogy megállapítsuk, a három munkanélküliségi ráta közül melyik az, amelyik a legmegbízhatóbban képes megragadni a munkanélküliek tényleges arányát. Egy ilyen kiegészítő indikátor lehet az egyének *munkakinálata*. A következő fejezetben a munkakinálat meghatározására és becslésére, továbbá ennek alapján az empirikus munkákban használatos három munkanélküliségi hányad értékelésére teszünk kísérletet.

Munkanélküliség, munkaidő, munkakínálat

A következő elemzés a munkapiaci státusok elméleti meghatározására épül, ami a piaci munkakínálaton, a ledolgozott fizetett munkán, valamint a kínálat és a ledolgozott fizetett munka kapcsolatán nyugszik. Az egyén piaci (fizetett) munkakínálata az a munkamennyiség, amit fizetett munka formájában kíván ledolgozni, a ledolgozott fizetett munka pedig az a munkamennyiség, ami ténylegesen realizálódott. Elméletileg tehát munkanélküli az az egyén, aki az adott munkapiaci feltételek mellett szeretne fizetségért dolgozni, tehát munkakínálata pozitív, de nem jut ilyen munkához, ezért a ledolgozott fizetett munka mennyisége zérus. Inaktívnak tekinthető mindenki, akinek nincs fizetett munkája, és munkakínálata sem pozitív. Foglalkoztatott pedig az, aki szeretne fizetett munkát végezni, és erre a lehetősége is megvan. Ha továbbá mind a munkakínálatot, mind a ledolgozott munkát az időegységre jutó munkaórák számával mérjük, akkor a munkanélküli nullánál nagyobb mennyiségű munkaórát kíván dolgozni, miközben a megfigyelt munkaóráinak a száma zérus, az inaktív egyénnél mindkét esetben zérus munkaórát kapunk, a foglalkoztatott esetében pedig mind a ledolgozni kívánt, mind a tényleges munkaórák száma pozitív.

A munkanélküliek munkakínálatának ismerete hozzásegíthet a mindenkori munkanélküliség egyes jellemzőinek a megértéséhez, illetve az aktuális munkanélküliség súlyosságának a megítéléséhez. Mindenekelőtt arra világíthat rá, vajon a munkaerőpiac kínálati oldalán vannak-e olyan tényezők, amelyek a munkanélküliség tartós fennmaradásához vezetnek. Ha a munkanélküliek munkakínálata lényegesen nagyobb nullánál, akkor a munkanélküliség kialakulása és fennmaradása aligha írható a munkanélküliek gyenge munkavállalási hajlandóságának a rovására. Másodszor, a munkakínálatot munkanélküliek jólétének indikátoraként értelmezhetjük. Ha ugyanis a munkanélküli zérushoz közeli munkamennyiséget kíván eladni a piacon, akkor a felkínált álláslehetőségeket nem fogadja el, tehát munkahelyteremtéssel, a felkínált munkahelyek számának bővülésével sem feltétlenül csökkenthető a munkanélküliség mértéke. A csekély munkakínálat ugyanis azt jelenti, hogy foglalkoztatottként a munkanélküli egyén jóléte nem növekedne, s ezért a munkanélküli-állapotot preferálja. Ilyen esetben azt is mondhatjuk, hogy a munkanélküliség által előidézett jóléti veszteség csekély. Ha viszont a munkanélküli egyének munkakínálata magas, akkor a munkanélküliség által előidézett jóléti veszteségek nagyok, és ekkor a foglalkoztatáspolitikai munkahelyteremtéssel jelentős jólétnövekedést képes elérni, hiszen a munkanélküliek aggregált kínálata megmutatja az adott piaci feltételek mellett meglévő, a munkanélküliség következményeként előálló kihasználatlan munkakapacitásokat, illetve az ennek megfelelő társadalmi veszteségeket. Nyilvánvaló, hogy ha a munkanélküliek munkakínálata alacsony, akkor a munkanélküliség által előidézett ilyen fajta veszteségek csekélyebbek, mint akkor, ha a kínálat magas.

A munkakínálat a fentiekben túlmenően arra is alkalmas lehet, hogy segítségével a különböző munkanélküliségi rátákat értékeljük. Ha a munkakínálatot és a megfigyelt munkamennyiséget a munkapiaci státusok meghatározására használjuk, akkor elméletileg helyes osztályozás abban az esetben áll elő, ha a munkanélküliként definiált egyének munkakínálata pozitív, megfigyelt munkamennyisége zérus, ha továbbá az inaktívként besorolt egyéneknél mindkét mennyiség zérus, végül ha a foglalkoztatottnál mindkét mennyiség pozitív. Természetesen csak a ténylegesen ledolgozott munkaórákat tudjuk megfigyelni, s ez alkalmas is arra, hogy segítségükkel a foglalkoztatottakat elkülönítsük a másik két csoporttól, ha feltesszük, hogy a bevallott munkamennyiség egyenlő a ténylegesen ledolgozott munkaórák számával. Ha emellett azt is feltesszük, hogy a foglalkoztatottak éppen annyit dolgoznak, amennyit szeretnének, akkor e csoportra nézve a megfigyelt és a ledolgozni kívánt munkaidő (a munkakínálat) éppen egyenlő. A munkakínálat ismerete ebből adódóan az inaktívok és a munkanélküliek különválasztásához szükséges. Mindkét csoportban zérus

a megfigyelt fizetett munka ideje, elméletileg kifogástalan osztályozáshoz akkor jutunk, ha munkanélkülieknek a pozitív, inaktívoknak pedig a zérus munkakínálattal rendelkező egyéneket tekintjük. Nyilvánvaló, hogy sem az ILO, sem a regisztrált, sem a biztosított munkanélküliség, illetve a megfelelő munkanélküliség hányad esetén sincs garancia arra, hogy ez bekövetkezzék, viszont a munkakínálat ismerete lehetővé teszi, hogy megvizsgáljuk, melyik munkanélküliség tesz eleget inkább ennek az elméleti feltételnek, azaz melyik az az osztályozás, amelynek révén a munkanélküliek csoportját a relative legmagasabb, az inaktívakét pedig a relative alacsonyabb munkakínálattal rendelkezők alkotják.

A döntő kérdés, hogyan állapítjuk meg a nem foglalkoztatottak munkakínálatát, hiszen megfigyelni nem tudjuk, tehát olyan becslésekre kell hagyatkoznunk, amelyek segítségével bizonyos feltevések mellett a meg nem figyelt munkakínálat a megfigyelt változók révén kiszámítható. Két becslési módszert alkalmazunk. Először megvizsgáljuk és összehasonlítjuk a foglalkoztatottak és az ILO-meghatározás szerinti munkanélküliek összes ledolgozott munkaidéjét (a fizetett és nem fizetett munkát együttesen), s a két csoport között a ledolgozott munkaidőben mutatkozó eltérésből becsüljük meg a munkanélküliek munkakínálatát. Másodsor, a foglalkoztatottak piaci munkakínálatát becsüljük meg (feltételezve, hogy munkakínálatuk egyenlő a ténylegesen ledolgozott munka mennyiségével), és e becslés segítségével rendelünk ledolgozni kívánt munkamennyiségeket (munkaórákat) a nem foglalkoztatott egyénekhez. Végül, a másodsor alkalmazott módszer segítségével megvizsgáljuk a különféle munkanélküliség-osztályozások (ILO, regisztrált, biztosított munkanélküliség) relatív teljesítményét.

Összes ledolgozott munkaidő és a munkanélküliek munkakínálata

Az elemzés egy egyszerű, statikus munkakínálati modellre épül. Mindenekelőtt nézzük meg, milyen következményekkel jár egy ilyen modell a problémánk szempontjából! A modell váza a következő (a komparatív statika elemzésétől itt eltekintünk).² Az egyén idejét háromfajta tevékenység között oszthatja el: fizetett (H_f) és nem fizetett munka (H_h), valamint szabadidő (L). Mindhárom változót (havi) órában mérjük. Feltesszük, hogy az egyén hasznossága (U) a szabadidő, a piacon vásárolt jóságok (X_f), valamint a nem fizetett munkával előállított javak és szolgáltatások mennyiségének (X_h) nem csökkenő függvénye. Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy az egyén az adott időszak alatt összes jövedelmét, illetve az összes jóságot elfogyasztja (hitelfelvétel és megtakarítás kizárva). Az egyén reáljövedelme/reálfogyasztása az adott időszakban (a fogyasztói árakat egységnyinek tekintve) $X = X_f + X_h$. Az időkorlát $T = H + L$ (ahol T az adott időszakban rendelkezésre álló összes idő és $H = H_f + H_h$). A nem fizetett munkával előállított javak és szolgáltatások a következő termelési függvénnyel írhatók le $X_h = f(H_h)$. Feltesszük, hogy a jóságmennyiség a ledolgozott munkaidő növekedésével csökkenő ütemben nő. A költségvetési korlát: $X = WH_f + V + F(H_h)$, ahol W és V a fizetett munka nettó órakeresete, illetve a nem munkából származó jövedelem.

² Összefoglaló munkák a témakörben: Killingsworth [1983], Killingsworth–Heckman [1986], Pencavel [1986]. Bonyolultabb egyéni munkakínálati modelleket tárgyal Merz [1989], Shisko–Rostker [1976].

A maximalizálási probléma ekkor a következő

$$\begin{aligned} \max U &= U(L, X) & (1) \\ \text{korlátozó feltételek} & X = WH_f + V + f(H_h) & (2) \\ \text{és} & T = L + H_f + H_h. & (3) \end{aligned}$$

A Lagrange-függvény

$$\mathcal{L} = U(X, L) + \lambda_1 [T - H_f - H_h - L] + \lambda_2 [WH_f + V + f(H_h) - X]. \quad (4)$$

Az optimális időallokáció elsőrendű feltételei tehát

$$U_x - \lambda_2 = 0 \quad (5)$$

$$U_L - \lambda_1 = 0, \quad (6)$$

$$\lambda_2 f' - \lambda_1 = 0, \quad (7)$$

$$\lambda_2 W - \lambda_1 = 0, \quad (8)$$

ahol f' a nem fizetett munka határterméke. Átalakítások után ($U_L/U_x = \lambda_1/\lambda_2$, $f' = \lambda_1/\lambda_2$, $W = \lambda_1/\lambda_2$)

$$U_L/U_x = f' = W, \quad (9)$$

ahol U_L és U_x a szabadidő és a fogyasztás határhasznossága, továbbá U_L/U_x a szabadidő és a fogyasztás helyettesítési határrátája. Foglalkoztatott egyén esetén ez azt jelenti, hogy vagy végez nem fizetett munkát, vagy nem; a fizetett munkája hosszát pedig úgy választja meg, hogy (9) teljesüljön. Nem fizetett munkát akkor végez, ha bármely pozitív H_h mellett a nem fizetett munka határterméke nagyobb, mint a fizetett munka nettó órakeresete ($f' > W$), vagyis, ha a nem fizetett munkával időegység (egy óra) alatt nagyobb mennyiségű szolgáltatást és javakat képes előállítani, mint amennyit a fizetett munka nettó órakeresetével a piacon meg tud vásárolni. Tehát H_h akkora lesz, ami mellett $f' = W$ teljesül, majd az egyén fizetett munka végzésére tér át, és annyi munkaórát dolgozik, ami ahhoz szükséges, hogy a szabadidő és a fogyasztás helyettesítési határrátája egyenlő legyen a nettó órakeresettel. A munkanélküli számára azonban ez az allokáció csak részben megvalósítható. A nem fizetett munka és a szabadidő hosszát ugyan ő is szabadon meghatározhatja, a fizetett munkaidőt tekintve azonban nem lesz optimumban, hiszen csak zérus mennyiségű fizetett munkát választhat, bár – a munkanélküli állapot elméleti definíciójából következően – piaci munkakínálata pozitív. Megjegyezzük még, hogy az inaktív egyén ugyancsak zérus mennyiségű fizetett munkát végez, de ez számára az optimális állapot, hiszen munkakínálata is nulla.

A modell empirikus következménye a következő. Ha továbbra is feltesszük, hogy minden egyes egyén annyi nem fizetett munkát végez, illetve olyan mennyiségű szabadidőt választ, ami számára optimális, de a munkanélküli – pozitív kínálata ellenére – nem végezhet fizetett munkát, a foglalkoztatott viszont éppen annyi fizetett munkát végez, amennyi számára optimális, akkor két, egyébként teljesen azonos tulajdonságokkal rendelkező egyén közül, akik csak abban különböznek egymástól, hogy egyikük munkanélküli, a másikuk pedig foglalkoztatott, a foglalkoztatott egyén megfigyelt munkaidéje (összes ledolgozott munkamennyisége) hosszabb lesz, mint a munkanélkülié, ráadásul a kettejük között a megfigyelt munkaidőben mutatkozó eltérés nem más, mint a munkanélküli („hiányzó”) munkakínálata, vagyis az a munkamennyiség, amit azért nem tud ledolgozni, mert munkanélküli, azaz ki van zárva a munkaerőpiacról.

Ha ezt a hiányzó munkamennyiséget empirikusan is meg akarjuk becsülni, akkor természetesen a probléma nem ilyen egyszerű, hiszen az egyének fontos tulajdonságaikban különbözhetnek egymástól. Esetünkben, ha a munkanélküliek és a foglalkoztatottak csoportjának eltérő az összetétele, akkor a csoportoknál a teljes (ledolgozott) munkaidőben megfigyelt különbség egy része vagy egészen a csoportok eltérő összetételéből is adódhat, vagyis nem feltétlenül írható a munkapiaci státusuk eltéréseinek a rovására.

Az empirikus probléma tehát kettős. Egyrészt megfelelő regressziós egyenlettel külön-külön meg kell becsülnünk a két csoport összes ledolgozott munkaidejét, másrészt az összes ledolgozott munkaórában a két csoport között megfigyelhető különbségeket két tényezőre kell bontanunk: egy *összetétel-* és egy *munkapiacistátus-hatásra*. Az előbbinek a két csoport összetételéből, az utóbbinak a foglalkoztatotti, illetve munkanélküli státusából fakadó különbségeket kell megmagyaráznia. Nyilvánvaló, hogy a *munkanélküliek piaci munkakínálata az a munkamennyiség lesz, ami a munkapiaci státusok eléréseiből adódik*.

Az empirikus becslést azzal a feltevéssel kezdjük, hogy az egyének összes ledolgozott ideje a következő alakú (linearizált) függvénynek megbecsülhető:

$$H_j = \beta_{j_0} + \sum_{i=1}^n \beta_{j_i} X_{j_i} + e_j, \quad j = 1, 2, \dots, m, \quad (10)$$

ahol j és i alsó indexek a j -edik egyénre, illetve az i -edik változóra utalnak, H a megfigyelt (ledolgozott) összes munkaidő, β_{j_0} regressziós konstans, β_{j_i} regressziós együttható, X_{j_i} magyarázó változó (nem, iskolai végzettség, életkor, lakóhely, aktív keresők száma a családban, családi vagyon, nem munkából származó jövedelem stb.), végül e_j véletlen hiba. Az egyenletben az összes ledolgozott munkaidőt négy tényező határozza meg: a regressziós konstans, a regressziós együtthatók, valamint a magyarázó változók értéke, végül a véletlen hiba. A konstans a ledolgozott munkaidőnek azt a mennyiségét mutatja, amit az egyenlet nem magyaráz meg, az X -ek az egyéni/háztartási jegyek eltéréseit jelzik, a β -k azt mutatják, milyen irányban, illetve mértékben változik az összes ledolgozott munkaidő a magyarázó változók változásának hatására. Nyilvánvaló tehát, hogy az egyének és a háztartások jellegzetességeit az X -ek, a ledolgozott összes munkaidő strukturális meghatározó tényezőit pedig a β -k képviselik.

Az összes ledolgozott munkaidőben a munkanélküliek és a foglalkoztatottak között megfigyelhető eltérések magyarázata céljából (10)-hez hasonló regressziós becsléseket végzünk, és az eltéréseket Oaxaca tényezőkre bontásos módszerével (Oaxaca [1973]) próbáljuk értelmezni. Először a két csoportra külön-külön becsüljük meg az egyenletet, majd a két egyenlet alapján a csoportközi eltéréseket összetétel- és munkapiacistátus-hatásra bontjuk fel. A módszer két csoport függő változóiban mutatkozó különbségeket regressziós egyenletekkel írja le. A két csoportra egy-egy regressziós becslést készítünk, ahol mindkét egyenletben ugyanazok a változók szerepelnek. A két egyenletet ezután úgy írjuk fel, hogy bennük a regressziós paraméterek mellett a két csoport átlagos változóértékei szerepelnek. E felírás előnye, hogy ha a becslést a legkisebb négyzetek módszerével becsüljük meg, akkor kiküszöböljük a hibtagot (az egyszerű legkisebb négyzetek módszerének egyik tulajdonsága ugyanis éppen az, hogy a mintaátlagokra nézve a hibtag értéke zérus). Az együtthatók becslése után tehát a két egyenlet a következőképpen fest:

$$\overline{H}_E = \beta_{E_0} + \sum_{i=1}^n \beta_{E_i} \overline{X}_{E_i} \quad \text{és} \quad (11)$$

$$\bar{H}_U = \beta_{U_0} + \sum_{i=1}^n \beta_{U_i} X_{U_i} \quad (12)$$

E , illetve U jelzi a két csoportot (foglalkoztatottak és munkanélküliek), \bar{H} az adott csoport átlagos összes ledolgozott munkaideje, \bar{X} a magyarázó változók csoportátlaga, β_{U_i} , β_{E_i} regressziós együtthatók, β_{U_0} , β_{E_0} a két regressziós konstans. Ezután a két egyenletet kivonjuk egymásból, s átrendezés után a következő alakot kapjuk:

$$\bar{H}_E - \bar{H}_U = (\beta_{E_0} - \beta_{U_0}) + \left(\sum_{i=1}^n \beta_{E_i} (X_{E_i} - X_{U_i}) \right) + \left(\sum_{i=1}^n X_{U_i} (\beta_{E_i} - \beta_{U_i}) \right). \quad (13)$$

A (13) bal oldala az összes ledolgozott munkaidő átlagos csoportközi különbsége, jobb oldala pedig az Oaxaca-féle tényezőkre bontás. A jobb oldalon az első tag a ledolgozott munkaidő átlagos csoportközi különbségének azt a részét mutatja, amit az egyenletek nem magyaráznak meg, a második tag a csoportok összetételbeli különbségének, a harmadik pedig a regressziós paraméterek eltéréseinek a hatását jelzi. Világos, hogy a második tag nem más, mint az összetételhatás. A harmadik tag jelentése első látásra kevésbé egyértelmű. Itt úgy interpretáljuk mint a munkapiaci státusok hatását, vagyis a ledolgozott munkaidő órákban megjelenő csoportközi különbségeknek azt a részét, amit a két csoport eltérő munkapiaci státusa magyaráz. Vagyis ez a tag tartalmazza az átlagos munkanélküli „hiányzó” fizetett munkakínálatát. Ez az értelmezés azon a feltevésen nyugszik, hogy ha foglalkoztatottak volnának, akkor a munkanélküliek a foglalkoztatottakkal megegyező regressziós paraméterekkel rendelkeznének. Ha a paraméterek nem azonosak a két csoportban, akkor ez annak tudható be, hogy a munkanélküliek ki vannak zárva a fizetett munkából annak ellenére, hogy szeretnének fizetett munkát végezni. Ha a harmadik tag pozitív, akkor $\sum \beta_{U_i} < \sum \beta_{E_i}$, ami abban az esetben, ha mindkét csoport együtthatóinak előjele pozitív, akkor azt jelenti, hogy a munkanélkülieknek kisebb a lehetőségük ledolgozott munkaidejük növelésére, mindkét csoportban negatív előjelű együtthatók esetén pedig arra utal, hogy a munkanélküli gyorsabb ütemben csökkenti ledolgozott óráinak a számát. Minthogy a munkanélküli szabadon választhatja meg nem fizetett munkaidejének hosszát, a különbséget annak tulajdoníthatjuk, hogy nem vehet részt fizetett munkában.

A becsléshez a két csoportot az ILO meghatározása alapján alakítottuk ki. Itt tehát az ILO definíciója szerint munkanélkülinek, illetve foglalkoztatottnak minősülő egyéneket hasonlítunk össze. A két csoport havi munkaideje elég nagy mértékben különbözik. Az átlagos foglalkoztatott csaknem kétszer annyi ideig dolgozik, mint az átlagos munkanélküli: 341, illetve 175 órát havonta. Ennek megfelelően azt várhatjuk, hogy a munkanélküliek munkakínálata jelentősen különbözni fog zérustól, legalábbis akkor, ha a két csoport összetétele nem nagyon eltér. Megjegyezzük, hogy az összes ledolgozott munkaóra nemcsak a fizetett és a háztartási, hanem a kisgazdaságban eltöltött, valamint a más háztartásoknak szívessegből vagy viszonzásért végzett munkát is tartalmazza. A tipikus foglalkoztatott 126,8 órát tölt háztartási munkával, 31,6 órát fordít kisgazdaságára, 1,7 órát dolgozik más háztartások számára. Az átlagos munkanélküli megfelelő adatai: 135,0; 37,1; 2,3 óra. Továbbá, míg az átlagos foglalkoztatott havonta 181,4 órát dolgozik fizetségért, a munkanélküliek esetében ez csupán 0,6 óra.

Megbecsültük a két egyenletet, majd tényezőkre bontottuk a két csoport között

a megfigyelt összes munkaidőben mutatkozó különbségeket. A tényezőkre bontás eredménye az alábbi táblázatban látható.³

2. táblázat

A ledolgozott összes munkaidőben mutatkozó csoportközi különbségek tényezőkre bontása

Változó	$\sum_{i=1}^n \beta_{E_i} (\bar{X}_{E_i} - \bar{X}_{U_i})$	$\sum_{i=1}^n \bar{X}_{U_i} (\beta_{E_i} - \beta_{U_i})$	$\beta_{E_0} - \beta_{U_0}$
Férfi	1,37	2,01	–
Kor	-57,30	245,80	–
Kor ²	46,20	-69,40	–
Iskolai végzettség	4,60	116,35	–
Kor × iskolai végzettség	19,70	-98,90	–
Nem munkából származó jövedelem	4,52	-19,10	–
4-6 éves gyermekek száma a családban	1,37	-4,90	–
Vagyon	-2,17	-18,49	–
Budapest	1,58	7,20	–
Megyeszékhely	0,40	2,41	–
Az aktív keresők száma a családban	-4,30	11,90	–
Konstans	–	–	-17,78
Együtt	7,80	174,88	-17,78

A 2. táblázat utolsó sorából látható, hogy az egyenletek konstansainak különbsége -17,8 óra, a két csoport összetételében mutatkozó eltéréseknek 7,8 órányi munka-idő-különbséget tulajdoníthatunk, végül a munkapiaci státusok hatása 174,9 óra. Ha az első tényezőt figyelmen kívül hagyjuk, akkor azt mondhatjuk, hogy az összes ledolgozott munkaórában a két csoport között megfigyelhető különbségek 96 százaléka a munkapiaci státusuk eltéréseinek következménye, az összetételhatás tehát elhanyagolható. Ráadásul, minthogy a munkapiaci státus eltérésére visszavezethető munkaóra-különbség az átlagos munkanélküli „hiányzó” fizetettmunka-kínálatként értelmezhető, az átlagos munkanélküli piaci munkakínálata megközelítően azonos a foglalkoztatottak átlagos fizetettmunka-kínálatával (ledolgozott havi munkaidejével: 181,4 óra). Ez nem jelenti azt, hogy a két csoport összetétele minden egyes változó esetében azonos (például az átlagos életkorban mutatkozó csoportközi különbség hatása 57,3 óra), de összességében (az összes magyarázóváltozó együttes hatását vizsgálva) az összetételhatás mégis csekély. Annyi mindenestre világos, hogy a munkanélküliség fennmaradásában a munkanélküliek gyenge munkavállalási hajlandósága e számítások tanúsága szerint aligha játszik jelentős szerepet. Ebből viszont az is következik, hogy egyfelől munkahelyteremtés révén a foglalkoztatáspolitikát jelentősen növelheti a munkanélküliek jólétét, másfelől pedig az is, hogy a munkanélküliek jelentős méretű kihasználatlan munkakapacitást testesítenek meg.

³ A becslések eredményeit és a csoportátlagokat a függelék I/1. részében közöljük. Megjegyezzük még, hogy a becslésnél az egyszerű legkisebb négyzetek módszerét használtuk. Egyéb becslésekkel is próbálkoztunk. Például olyan modellt is lefuttattunk, amely képes kezelni a mintakiválasztási torzítás problémáját. Itt azonban a korrekciós változóra nem kaptunk szignifikáns együtthatóbecslést, s ezért e bonyolultabb módszer alkalmazásától eltekintettünk.

A nem foglalkoztatottak fizetettmunka-kínálata

Az előző pontban megbecsültük az ILO-meghatározás szerint munkanélkülinek tekinthető egyének átlagos fizetettmunka-kínálatát. Az alkalmazott módszer korlátja, hogy csak csoportátlagok megállapítására alkalmas. Itt olyan módszert alkalmazunk, amelyik lehetővé teszi, hogy minden egyes nem foglalkoztatott egyén piaci munkakínálatát megbecsüljük a foglalkoztatottak piaci munkakínálatának becslésére támaszkodva. A becslés ugyanazon az elméleti modellen alapul, amit az előző pontban alkalmaztunk, de a becslési eljárás némileg eltérő. Először megfelelő regressziós eljárással megbecsüljük a foglalkoztatottak piaci munkakínálatát, majd az így kapott paraméterek segítségével minden egyes foglalkoztatott egyénhez is piaci munkakínálatot rendelhetünk.

A becslés tehát két lépésből áll. Az első lépésben a foglalkoztatottak fizetettmunka-kínálatát becsljük meg háromegyenletes modellel. A modell becslésére a munkakínálati modellek esetében viszonylag gyakran használt háromlépéses eljárást alkalmazunk,⁴ amely a következő – a becsléseknél szokásos problémákon túlmenő – nehézségeket is figyelembe veszi. Először: vannak olyan egyének, akik feltehetően nem pontosan annyi munkaórát dolgoznak le, amennyit akkor dolgoznának, ha szabadon választhatnák meg munkaidejüket, illetve ha a munkavállalásnak nem volnának rögzített költségei (itt: az utazási időköltésége). Ennek következtében egyrészt a munkakínálat változója nem feltétlenül folytonos, másrészt a zérus órát dolgozó egyének kínálata pozitív is lehet. Másodsor: az éppen nem dolgozó egyének órakeresetének megfigyelt változója zérus, ugyanakkor az az órakereset, amit az egyén munkába álláskor kapna pozitív. Harmadsor: az órakereset változója endogén abban az értelemben, hogy – *ceteris paribus* – a ledolgozott munkaidő nem független az órakeresettől, mert a munkaidőt és a bért meghatározó nem megfigyelt változók valószínűleg nem korrelálatlanok.

E három problémát az eljárás a következőképpen kezeli. Ha a munkakínálat (tehát a kínált munkaidő) az aktuálisan éppen nem dolgozó egyéneknél nem feltétlenül zérus, akkor nyilvánvalóan nem készíthetünk olyan becslést, ahol ezeket az egyéneket bevonjuk az elemzésbe. Ekkor azonban, mivel a becslést csak az éppen aktuálisan dolgozó egyénekre végezzük el, a szelekciós torzítás problémájával állunk szemben, mert ha az összmintára nézve a becslés hibájának eloszlása a szokásosan feltett normalitásnak eleget is tesz, a pozitív ledolgozott munkaidővel rendelkező egyénekre elvégzett becslésre ez bizonyosan nem áll. Ez a nehézség úgy küszöbölhető ki, hogy a mintában szereplő minden egyénre probit alkalmazásával kiszámítjuk a részvétel valószínűségét, s ennek segítségével olyan korrekciós változót kapunk, amely biztosítja, hogy munkakínálati becslésünk torzítatlan legyen akkor is, ha a becslést a legkisebb négyzetek módszerével és a pozitív munkaidőértékkel rendelkező egyénekre végezzük el. A bér és a munkaidő korrelálatlanságát pedig úgy biztosíthatjuk, hogy az egyének releváns emberitőke-változóinak és a korrekciós változó segítségével, egyszerű legkisebb négyzetek módszerét alkalmazva, megbecsüljük az órakeresetet, és a regressziós egyenlet által előrejelzett órakeresetet használjuk azután a munkakínálatot becslő egyenletben, amelyet lineáris formában specifikáltunk.⁵

⁴ A különböző becslési eljárásokról részletesen lásd Killingsworth [1983] könyvének 131–168. oldalait. Az itt használt eljárást a szerző VIII. eljárás néven tárgyalja.

⁵ Az eljárás további problémája, hogy a becslés második és a harmadik lépésében a hibatag heteroszkedasztikus (lásd Greene [1990] 746. o.), ezért például a paraméterbecslés standard hibája nem határozható meg, illetve az F és a t próba eredményei megbízhatatlanok. Ennek kiküszöbölésére White [1980] módszerét alkalmaztuk (lásd Körösi–Mátyás–Székely [1990] 173. o.).

A foglalkoztatottak piaci munkakínálatára vonatkozó becslés menete tehát a következő:

1. lépés: $R = a_0 + \mathbf{X}\mathbf{a}_1 + \mathbf{Z}\mathbf{a}_2$
2. lépés: $W = b_0 + \mathbf{X}\mathbf{b}_1 + b_2\lambda$
3. lépés: $H = c_0 + \mathbf{Z}\mathbf{c}_1 + c_2\ln W + c_3\lambda$,

ahol az 1. lépés a már említett probit, R a fizetett munkában való részvétel dichotóm változója, \mathbf{X} az egyén emberi tőke változóinak vektora, \mathbf{Z} az egyének preferenciáit, munkavállalási hajlandóságát befolyásoló változók vektora, W az órákereset. A második lépés az órákereset becslése, amelynek eredménye ($\ln W$, a 2. lépésben becsült órákeresetek logaritmus) szerepel a harmadik lépés egyenletében, és ahol λ a probit segítségével előállított korrekciós változó. Végül a 3. lépés a tulajdonképpeni munkakínálat-becslés (H a fizetett munka kínálata, havi munkaórában mérve).

Ami a nem foglalkoztatottak fizetett munkakínálatát illeti, ha feltesszük, hogy bármely nem foglalkoztatott (inaktív, illetve munkanélküli) éppen annyi fizetett munkát végezne és ugyanannyi órákeresethez juthatna, amennyit egy hozzá teljesen hasonló (azonos tulajdonságokkal rendelkező) foglalkoztatott, akkor a fenti becslések segítségével előállíthatjuk a fizetett munka ledolgozni kívánt hosszát (a piaci munkakínálatot). Az 1. lépésből (minthogy az egész mintára készült) megkapjuk a nem foglalkoztatott egyének korrekciós változóját (λ). A 2. lépésből a nem foglalkoztatott órákeresetét számíthatjuk ki olyan módon, hogy a nem foglalkoztatottak megfelelő változóértékeit összeszorozzuk a becsült regressziós együtthatókkal, és a szorzatokat összeadjuk. Végül a 3. lépésben kapott regressziós becslést felhasználva, ezt megismételjük, és ekkor minden egyes nem foglalkoztatott egyén piaci munkakínálata rendelkezésünkre áll.

A becslést az ILO-definíció szerint foglalkoztatottnak minősülő egyénekre végeztük el (az eredményeket a függelék 2. része tartalmazza), s ennek alapján számítottuk ki a munkanélküliek és inaktív egyének piaci munkakínálatát. Az eredményeket a 3. táblázatban foglaltuk össze.

3. táblázat

Piaci munkakínálat és munkapiaci státus (ILO-osztályozás)
(havi óra)

Megnevezés	Átlag	Szórás	N
Foglalkoztatottak	181,37	73,14	1986
Munkanélküliek	147,65	51,15	236
Inaktívak	69,24	66,45	2030

Az átlagos munkanélküli a 3. táblázat tanúsága szerint az átlagos foglalkoztatott által ledolgozott havi munkaidő 81,4 százalékának megfelelő fizetett munkát végezne. Ez azt jelenti, hogy a munkanélküliek piaci munkakínálata igen jelentős, ami egybehangzó az előző pontban kapott eredményekkel, tehát megerősíti azt a következtetésünket, hogy a munkanélküliség fennmaradása nem elsősorban a munkanélküliek gyenge munkavállalási hajlandóságának a következménye. Másfelől az átlagos munkanélküli rövidebb ideig kíván dolgozni, mint az átlagos foglalkoztatott, ami megerősíti azt a feltevést, hogy (üzembezáráások kivételével) a munkáltatók a munkában kevésbé motivált egyéneket bocsátják el.⁶ A táblázatból az is kiténik, hogy az inaktívak piaci

⁶ Lásd Gibbons–Katz [1991].

munkakínálata a másik két csoporténál lényegesen szerényebb. Az átlagos inaktív az átlagos foglalkoztatott által ledolgozott munkaidő mintegy 38 százalékát kívánna fizetett munkával tölteni.⁷

Munkanélküliség-indikátorok és piaci munkakínálat

A munkanélküliséggel foglalkozó empirikus munkákban többnyire nem szerepel a munkanélküliek és az inaktívok piaci munkakínálata. A munkanélküliség mérésére általában különféle munkanélküliségi rátákat használnak, mint az ILO, a regisztrált vagy a biztosított munkanélküliségi ráták. Minthogy az előző pontban leírt módszerrel minden egyes nem foglalkoztatott egyénhez piaci munkakínálatot rendelhetünk, lehetőség nyílik arra, hogy megvizsgáljuk, a háromféle ráta közül melyik méri jobban a munkanélküliséget abban az értelemben, hogy a nem foglalkoztatott népességből a legerőteljesebb munkavállalási hajlandóságú egyéneket kezeli munkanélküliként. Nyilván az a munkanélküliségi hányad tekinthető a legszerencsésebbnek, amely leginkább képes biztosítani, hogy a munkanélküliek közé alacsony piaci munkakínálattal rendelkező egyének ne kerüljenek be.

A 4. táblázatban közöljük a nem foglalkoztatottak munkakínálatát különféle csoportosításban. A csoportátlagokat tekintjük a legfontosabb indikátornak, de a csoportok szórását is közöljük. Először nézzük meg a három munkanélküliség-osztályozást külön-külön! Az ILO-féle osztályozás teljesítménye nem rossz, mert az így definiált munkanélküli átlagosan több, mint kétszer annyi ideig kíván fizetett munkát végezni, mint az átlagos inaktív. A regisztráltság és a munkanélküli-járadék kritériumának alkalmazása azonban ennél is erőteljesebb csoportközi különbségeket mutat, és az e kritériumok alapján meghatározott munkanélküliek átlagosan erőteljesebb munkavállalási hajlandósággal rendelkeznek (ledolgozni kíván fizetett munkaidejük hosszabb), vagyis ha az ILO-osztályozást használjuk, akkor nagyobb eséllyel sorolunk a munkanélküliek közé alacsonyabb munkakínálattal rendelkező egyéneket, mint akkor ha a másik két kategórizálást alkalmazzuk a munkanélküliség mérésére. A regisztrációs kritérium ugyanakkor magasabb munkanélküliségi hányadhoz vezet, mint ha csak a munkanélküli-járadékhoz jutókat szerepeltetjük munkanélküliként, ennek viszont az a következménye, hogy a munkanélküliek munkavállalási hajlandóságának a szórása nagyobb lesz, hiszen ekkor a viszonylag alacsonyabb munkakínálattal rendelkező regisztrált, de munkanélküli-járadékban nem részesülő egyének csoportja is a munkanélküliek közé kerül (lásd a 4. táblázat 4. pontját!).

⁷ Megjegyezzük, hogy munkakínálati becslésünk egy szempontból problematikusnak tűnik. Elméletileg a nem foglalkoztatottak közül csupán azok tekinthetők inaktívnak, akiknek a piaci munkakínálata zérus. Becslésünk azonban a nem foglalkoztatottak túlnyomó többségénél pozitív piaci munkakínálatot eredményezett. A nem foglalkoztatottak mindössze 12 százalékánál figyelhetünk meg egy óránál kisebb értéket. Kérdés, hogyan értelmezzük ezt az eredményt. Többféle megoldás lehetséges. Először, lehet hogy túlbecsültük a nem foglalkoztatottak piaci munkakínálatát, becslésünk tehát torzított. Másodszor, ha nem ragaszkodunk mereven a zéró piaci munkakínálat kritériumához, akkor meghatározhatunk egy olyan, gyakorlati szempontból elfogadható munkamennyiséget (munkaórát), ami alatt az egyén inaktívnak tekinthető, mondjuk mert nem létezik olyan munkahely, amely bárkit ilyen csekély munkaidőre felvenne. Végül, elképzelhető, hogy az eredményeink arra vezethetők vissza, hogy a nem foglalkoztatottak tényleges munkavégzését becsltük meg, amit a kérdezettek kérdezéskor eltitkoltak (ezt az értelmezési lehetőséget *Hamecz István* kollégám vetette fel). Magyarán a nem foglalkoztatottak becsült munkakínálata nem más, mint eltitkolt, de ténylegesen ledolgozott munkaidejük.

Mindhárom megoldás mellett szólnak érvek. További kutatások dönthetik azonban csak el, hogy melyiket milyen mértékben fogadhatjuk el.

4. táblázat

**Nem foglalkoztatottak becsült piaci munkakínálata
különböző munkaerőpiaci osztályozások szerint**

Csoportok	Átlag	Szórás	Átlagok hányadosai*	N
1. ILO-osztályozás				
Inaktív	69	66,9	1,00	2030
Munkanélküli	148	51,2	2,14	236
2. Regisztrátság				
Nem regisztrált	67	65,6	1,00	2020
Regisztrált	164	31,4	2,44	246
3. Munkanélküli-járadék				
Nincs járadék	70	66,8	1,00	2084
Van járadék	167	24,5	2,39	182
4. Regisztrátság és munkanélküli-járadék				
Nem regisztrált, nincs járadék	67	65,6	1,00	2020
Regisztrált, nincs járadék	155	44,8	2,31	64
Regisztrált, van járadék	167	24,5	2,49	182
5. ILO-osztályozás és munkanélküli járadék				
Munkanélküli, van járadék	168	21,0	2,55	118
Munkanélküli, nincs járadék	127	62,9	1,92	118
Inaktív, van járadék	165	29,9	2,50	64
Inaktív, nincs járadék	66	65,5	1,00	1966
6. ILO-osztályozás és regisztrátság				
Regisztrált, munkanélküli	164	31,5	2,48	176
Nem regisztrált, munkanélküli	99	65,2	1,50	60
Regisztrált, inaktív	163	31,3	2,47	70
Nem regisztrált, inaktív	66	65,4	1,00	1960
7. ILO-osztályozás, regisztrátság és járadék				
Munkanélküli, nem regisztrált, nincs járadék	99	65,2	1,50	60
Munkanélküli, regisztrált, nincs járadék	156	45,2	2,36	58
Munkanélküli, regisztrált, van járadék	168	21,0	2,55	118
Inaktív, nem regisztrált, nincs járadék	66	65,4	1,00	1960
Inaktív, regisztrált, nincs járadék	145	42,9	2,20	6
Inaktív, regisztrált, van járadék	165	29,9	2,50	64

* A hányadosok azt mutatják, hogy a legalacsonyabb értékkel rendelkező csoporthoz képest (e csoport hányadosa 1,00) az adott csoport hányszoros munkakínálattal rendelkezik.

Az egyéni munkakínálat szempontjából a három lehetséges mérőszám közül kétségkívül a munkanélküli-járadékhoz jutás a legjobb munkanélküliség-indikátor, mert nemcsak a csoportátlag a legmagasabb, hanem a szórás is a legkisebb (tehát a munkakínálat szempontjából ez a leghomogénebb csoport).

Megjegyezzük továbbá, hogy a regisztráció, illetve a járadék kritériumának kombinálásával nem sokat nyerünk, hiszen minden járadékban részesülő egyén egyúttal regisztrált is, amint ez a 4. táblázatból is látható.

Végül a 4. táblázatból az is kitűnik, milyen előnyökkel járhat, ha az ILO, a regisztrált, illetve a biztosított munkanélküliség kritériumait kombináljuk. Világos, hogy a munkavállalási hajlandóság szempontjából nem jutunk érzékelhetően jobb eredményekhez, mint akkor, ha egyedül a munkanélküli-járadékhoz jutást tekintjük a munkanélküliség kritériumának.

Foglaljuk össze most röviden, milyen következményekkel jár a különböző munkanélküliségi mérőszámok alkalmazása a munkakínálat (munkavállalási hajlandóság) és a munkanélküliségi hányad szempontjából. Az ez idáig felsorolt három

mérőszám mellett itt bevezetünk egy negyediket is, amelynél a munkanélkülivé nyilvánítás kritériuma egyedül a becült piaci munkakínálat. Ezt a mérőszámot (jobb híján) teljes munkaidős munkanélküliségnek nevezzük, s azokat tekintjük munkanélkülieknek, akiknek a nem foglalkoztatottak közül a becült munkakínálata legalább havi 160 óra. A 160 órás kritérium persze többé-kevésbé önkényes, mégis ez az a mérőszám, amely biztosítja, hogy a munkanélküliek közé csak azok kerülhessenek be, akik piaci munkakínálattal rendelkeznek.

5. táblázat

Munkanélküliségi mérőszámok, munkavállalási hajlandóság, munkanélküliségi hányadok

Megnevezés	Munkakínálat (csoportátlag)	Munkanélküliségi ráta (százalék)	A teljes munkaidős munkanélküliek aránya (százalék)	N
ILO-munkanélküliség	148	10,6	53,4	236
Regisztrált munkanélküliség	164	11,0	64,2	246
Biztosított munkanélküliség	167	8,4	67,6	182
Teljes munkaidős munkanélküliség	176	13,9	100,0	319

Látható, hogy a munkakínálat szempontjából az ILO-meghatározás teljesít a legrosszabbul. Nem meglepő, hogy a legmagasabb átlagos munkakínálatot a teljes munkaidős munkanélküliség kritériumának alkalmazásával értük el. Kevésbé triviális azonban az az eredmény, hogy az ennek alapján számított munkanélküliségi ráta is a legmagasabb. Ez nemcsak azt jelenti, hogy mindhárom, a gyakorlatban használatos munkanélküliségi mérőszám nagyobb valószínűséggel választ ki olyan egyéneket munkanélküliként, akiknek a munkavállalási hajlandósága relatíve gyenge, hanem azt is, hogy ha ezeket a mérőszámokat alkalmazzuk, akkor az erőteljes munkavállalási hajlandóságú egyének egy részét kizárjuk a munkanélküliek közül.

Összefoglalás és következtetések

A tanulmányban két problémát vizsgáltunk. Egyrészt megbecsültük a munkanélküliek, illetve az inaktív piaci munkakínálatát, másrészt a munkakínálat fényében szemügyre vettük az empirikus munkákban gyakran használt munkanélküliségi mérőszámok relatív „teljesítményét”.

Úgy véljük, hogy a munkanélküliek piaci munkakínálata jól jelzi a munkanélküliség mint társadalmi probléma súlyosságát, valamint azt is, hogy a munkanélküliség fennmaradásában milyen szerepet játszik a munkanélküliek motiválatlansága, gyenge munkavállalási hajlandósága. Minthogy a munkanélküliek, valamint általában a nem foglalkoztatottak munkakínálata nem megfigyelhető, két (közvetett) becslési eljárást alkalmaztunk. Mindkét módszerrel kapott eredményeink azt sugallják, hogy a munkanélküliek gyenge munkavállalási hajlandósága aligha játszik jelentős szerepet a munkanélküliség fennmaradásában. Először az ILO-meghatározás szerinti munkanélküliek és foglalkoztatottak teljes ledolgozott munkaidejének különbségei alapján becslést készítettünk a munkanélküliek munkakínálatát. Azt találtuk, hogy egyrészt a két csoport között a ledolgozott munkaidőben mutatkozó eltérés igen jelentős, másrészt hogy a különbség döntő hányada nem magyarázható a két csoport eltérő összetételével, hanem arra vezethető vissza, hogy a munkanélküliek ki vannak zárva a munkaerőpiacról. Másodsorban a foglalkoztatottak piaci munkakínálatának becslését végeztük el, s ennek alapján rendeltünk a nem foglalkoztatott egyénekhez ledolgozni kívánt

fizetett munkaórákat. Itt is azt találtuk, hogy az átlagos munkanélküli piaci munkakínálata nem sokkal kevesebb. Ha becsléseink helytállóak, akkor a munkanélküliek munkavállalási hajlandósága erőteljes. Ennek jóléti és foglalkoztatáspolitikai következményei nyilvánvalóak: egyfelől álláslehetőségek megjelenése jelentősen fokozná a jelenleg munkanélküliek jólétét, másfelől a munkanélküliek jelentős kihasználatlan munkakapacitást testesítenek meg.

Az utolsó pontban a munkakínálat szemszögéből három, a munkanélküliség mérésére használt indikátort vettünk szemügyre: az ILO, a regisztrált, valamint a biztosított munkanélküliséget. Azt találtuk, hogy mindegyik viszonylag jó mutató abban az értelemben, hogy a nem foglalkoztatottak köréből a viszonylag erőteljes munkakínálattal rendelkező egyéneket választja ki. Ugyanakkor – a piaci munkakínálat szempontjából – a biztosított munkanélküliség mérőszáma a legjobb; az így kiválasztott munkanélküli-csoport piaci munkakínálatának az átlaga a legnagyobb, szórása pedig a legkisebb. Végül egy negyedik mérőszámot is bemutatunk, amit kizárólag a piaci munkakínálat alapján állítottunk elő; ezt teljes munkaidős munkanélküliségi rátának neveztük, mert azokat a nem foglalkoztatottakat minősíti munkanélkülinek, akiknek a munkakínálata legalább havi 160 óra. Láttuk, hogy a piaci munkakínálat szempontjából ez a mutató a legjobb, ugyanakkor az ennek alkapján számított munkanélküliség ráta is magasabb, mint amit az előző három mutató alkalmazásakor kapunk. Ez azt jelenti, hogy mindhárom, a gyakorlatban használatos munkanélküliségi mérőszám a munkanélküliek közül számos, erőteljes munkavállalási hajlandóságú egyént zár ki. Ha a piaci munkakínálatot tekintjük a munkanélküliség mint állapot korrekt indikátorának, akkor e három mérőszám kettős torzítást tartalmaz: számos olyan egyén minősül munkanélkülinek, akinek a munkavállalási hajlandósága gyenge, és számos erőteljes munkavállalási hajlandóságú egyén minősül inaktívnak.

Függelék

I. Foglalkoztatottak és munkanélküliek összes ledolgozott munkaidejének a becslése

1. Munkanélküliek összes ledolgozott munkaórájának a becslése

(Legkisebb négyzetek módszerével készült becslés)

Függő változó: Havi ledolgozott munkaóra

Változók	Együttható	Standard hiba	T-statisztika	T-szignifikanciaszint
Konstans	145,45043	85,149339	1,7081804	0,0892
Férfi ^a	-117,22665	12,558769	-9,3342473	0,0000
Kor	6,6960494	3,1306729	2,1388531	0,0337
Kor ²	-0,1064819	0,0360713	-2,9519810	0,0035
Iskolai végzettség ^b	-14,967885	7,7656389	-1,9274506	0,0553
Kor × iskolai végzettség	0,2682199	0,1833280	1,4630598	0,1450
Nem munkából származó jövedelem ^c	4,9071866	1,5641733	3,1372396	0,0020
4-6 éves gyermek ^d	49,922757	15,005501	3,3269637	0,0010
Vagyon ^e	3,8788047	1,6632372	2,3320815	0,0207
Budapest ^a	-74,822482	18,544284	-4,0348003	0,0001
Megyeszékhely ^a	-38,171274	18,818063	-2,0284380	0,0438
Aktívak ^f	-9,1279099	5,3844766	-1,4660944	0,1379
A függő változó átlaga	175,0204			
Küigazított R ²	0,390405			
F-statisztika	13,28470			
Prob. F-statisztika	0,000000			
N	236			

2. Foglalkoztatottak összes ledolgozott munkaórájának a becslése
(Legkisebb négyzetek módszerével készült becslés)
Függő változó: havi ledolgozott munkaóra

Változók	Együttható	Standard hiba	T-statisztika	T-szignifikanciaszint
Konstans	127,68254	48,759661	2,6186101	0,0089
Férfi ^a	-113,76343	5,4665046	-20,811000	0,0000
Kor	13,707160	1,5735555	8,7109477	0,0000
Kor ²	-0,1586190	0,0158958	-9,9786440	0,0000
Iskolai végzettség ^b	-2,9333779	1,4374038	-1,9848705	0,0503
Kor × iskolai végzettség	-0,0205058	0,0091385	-1,9966462	0,0512
Nem munkából származó jövedelem ^c	1,6528219	0,6655808	2,4832775	0,0131
4-6 éves gyermek ^d	22,909300	7,5725906	3,0252923	0,0025
Vagyon ^e	2,4359216	0,8707464	2,7975097	0,0052
Budapest ^a	-26,304819	7,4034068	-3,5530696	0,0004
Megyeszékhely ^a	-19,648820	7,6095073	-2,5821409	0,0099
Aktívak ^f	6,3164955	3,5802562	1,7169570	0,0827
A függő változó átlaga	341,0360			
Kiigazított R ²	0,231552			
F-statisztika	55,12888			
Prob. F-statisztika	0,000000			
N	1986			

^a Dichotóm változó.

^b Az elvégzett osztályok száma.

^c A háztartás havi nem munkából származó jövedelmének és a többi családtag munkajövedelmének természetes alapú logaritmusa.

^d 4-6 éves gyermekek száma a családban.

^e A családi vagyon értékének természetes alapú logaritmusa (megtakarítások, ingatlan, lakás/ház, tartós fogyasztási cikkek).

^f Az aktív keresők száma a családban.

3. Változóátlagok

Változó	Munkanélküli	Foglalkoztatott
Férfi	0,58	0,52
Kor	35,06	39,28
Kor ²	1386,73	1675,47
Iskolai végzettség	9,64	11,22
Kor × iskolai végzettség	340,91	439,41
Nem munkából származó jövedelem*	5,87	3,13
4-6 éves gyermek	0,18	0,12
Vagyon*	12,84	13,73
Budapest	0,15	0,21
Megyeszékhely	0,13	0,15
Aktívak	0,77	1,45
Összes havi ledolgozott munkaidő**	175,02	341,04
N	236	1986

* Természetes alapú logaritmus.

** Függő változó.

II. Nem foglalkoztatottak piaci munkakinálatainak becslése

1. lépés: Foglalkoztatottak piaci munkakinálatainak becslése

a) A fizetett munkában való részvétel valószínűségének becslése
(probit becslés, az egész mintára)

Függő változó: fizetett munkában való részvétel

Változók	Együttható	Standard hiba	T-statisztika	T-szignifikanciaszint
Konstans	-5,7426425	0,2562268	-22,412345	0,0000
Családfő ^a	0,4623186	0,0824598	5,6065932	0,0000
Házastárs ^a	-0,1552840	0,0809435	-1,9184251	0,0551
Iskolai végzettség ^b	0,1386439	0,0092056	15,060749	0,0000
Kor	0,1969888	0,0109479	17,993307	0,0000
Kor ²	-0,0025065	0,0001240	-20,212017	0,0000
Férfiak száma ^c	0,6515141	0,0322859	20,179494	0,0000
Családnagyság	0,2199573	0,0774430	2,8402458	0,0045
Családnagyság ²	-0,0379662	0,0097863	-3,8795323	0,0001
Log likelihood	-1746,0582			
N	4252			

^a Dichotóm változók, kihagyott változó: egyéb felnőtt családtag.^b Az elvégzett osztályok száma.^c Felnőtt férfiak száma a családban.

b) Foglalkoztatottak béregyenlete

(Szelekciós torzítást kiküszöbölő OLS regresszió heteroszkedaszticitást figyelembe vevő kovariancia mátrixszal)

Függő változó: órakereset (természetes alapú logaritmus)

Változók	Együttható	Standard hiba	T-statisztika	T-szignifikanciaszint
Konstans	3,9792833	0,0758012	52,496331	0,0000
Lambda ^a	0,1667220	0,0316720	5,2640196	0,0000
Férfi ^b	0,1666939	0,0335119	4,9741716	0,0000
Gyakorlati idő ^c	-0,0023940	0,0017066	-1,4027965	0,1608
Szakképzett ^b	0,1075102	0,0471757	2,2789328	0,0228
Alkalmi munka ^b	2,4182319	0,2762094	8,7550661	0,0000
Nyugdíjas ^b	2,2570898	0,2143983	10,527556	0,0000
Budapest ^d	0,2986106	0,0449789	6,6389034	0,0000
Falu ^{b d}	-0,0955068	0,0352288	-2,7110433	0,0068
Tanya ^{b d}	-0,3072248	0,1348161	-2,2788430	0,0028
A függő változó átlaga	4,417231			
Kiigazított R ²	0,276066			
F-statisztika	79,76829			
Prob. F-statisztika	0,000000			
N	1986			

^a Korrekciós változó (a probitbecslésből).^b Dichotóm változó.^c Potenciális gyakorlati idő: életkor – elvégzett iskolai osztályok száma – 6.^d Lakóhely, kihagyott változó: egyéb város.

c) Foglalkoztatottak fizetett munkaidejének egyenlete
(Szelekciós torzítást kiküszöbölő OLS-regresszió heteroszkedaszticitást figyelembe vevő kovariancia mátrixszal)

Függő változó: havi fizetett munkaidő (óra)

Változók	Együttható	Standard hiba	T-statisztika	T-szignifikanciaszint
Konstans	188,92134	48,198316	3,9196668	0,0001
Lambda ^a	16,853498	4,6974521	3,5877956	0,0003
Órakereset ^b	-53,000133	3,3256403	-15,936821	0,0000
Nem munkából származó jövedelem ^c	-1,2797241	0,4340348	-2,9484364	0,0032
Kor	14,052162	3,4086204	4,1225364	0,0000
Kor ²	-0,3113553	0,0769214	-4,0477069	0,0001
Kor ³	0,0020691	0,0005604	3,6918678	0,0002
Házass férfit ^a	37,930592	3,6639113	10,352486	0,0000
Házass ^d	-23,882315	5,7565054	-4,1487524	0,0000
Vagyon ^e	1,1871500	0,4059711	2,9242228	0,0035
Aktív keresők száma ^f	13,995340	7,8923956	1,7732689	0,0763
Aktív keresők száma ^b	-5,6226019	2,0284788	-2,7718318	0,0056
A függő változó átlaga	181,3677			
Kiigazított R ²	0,185852			
F-statisztika	39,57893			
Prob. F-statisztika	0,000000			
N	1986			

^a Korrekciós változó (a probitbecslésből).

^b A béregyenlettel becsült órakereset természetes alapú logaritmus.

^c A háztartás havi nem munkából származó jövedelmének és a többi családtag munkajövedelmének természetes alapú logaritmus.

^d Dichotóm változó.

^e A családi vagyon értékének természetes alapú logaritmus (megtakarítások, ingatlan, tartós fogyasztási cikkek).

^f Az aktív keresők száma a családban.

2. lépés: A nem foglalkoztatottak munkakínálatának becslése

a) Korrekciós változó előállítása a probitbecslés segítségével [1 a) lépés]

b) Órakeresetek egyénekhez történő rendelése a béregyenlet felhasználásával [1 b) lépés].

c) A ledolgozni kívánt havi fizetett munkaórák kiszámítása a foglalkoztatottak fizetett munkaidő egyenletének felhasználásával [1 c) lépés]*

* Megjegyezzük, hogy munkanélküliek piaci munkakínálatának becslésekor a nem munkából származó jövedelmek közül kihagytuk a munkanélküliséggel kapcsolatos jövedelmeket, hiszen ha foglalkoztatottá válik, akkor az aktuálisan munkanélküli nem jut e jövedelmekhez. Ugyanakkor, ha a munkanélküliek piaci munkakínálatát a munkanélküli-járadék figyelembevételével is kiszámítjuk, és a két becslés eredményét összehasonlítjuk, a két munkamennyiség (munkaóra) közötti különbség éppen a munkanélküli-járadéknak a munkakínálatra gyakorolt hatását mutatja meg. Minthogy a nem munkából származó jövedelem együtthatója negatív, és a munkanélküli-járadék figyelembevételével a nem munkából származó jövedelem magasabb lesz, tehát ez a bizonyos járadékhatás negatív lesz, vagyis a járadékhoz jutás csökkenti a munkanélküli piaci munkakínálatát, és persze annál nagyobb mértékben, minél magasabb a járadék összege. A munkanélküli-minta egészére nézve azonban ez a hatás nem jelentős: átlagosan mindössze négy órával csökken a munkanélküliek piaci munkakínálata a munkanélküli járadék hatására.

Hivatkozások

- COGAN, J. F. [1980]: Labor Supply with Fixed Costs of Entry. Megjelent: J.P. Smith (szerk.) *Female Labor Supply: Theory and Estimation*, Princeton University Press, Princeton, 327–364. o.
- GIBBONS, R.–KATZ, L. F. [1991]: Layoffs and Lemons. *Journal of Labor Economics*, vol. 9., 351–380. o.
- GREENE, W. H. [1990]: *Econometric Analysis*. Macmillan, London.
- KILLINGSWORTH, M. R. [1983]: *Labor Supply*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KILLINGSWORTH, M. R.–J. J. HECKMAN [1986]: Female Labour Supply: A Survey. Megjelent: *Ashenfelter, O.–R. Layard* (szerk.): *Handbook of Labor Economics*, vol. I. North-Holland, Amsterdam, 103–204. o.
- KÖRÖSI GÁBOR–MÁTYÁS LÁSZLÓ–SZÉKELY ISTVÁN [1990]: *Gyakorlati ökonometria*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- MERZ, J. [1989]: Market and Non-Market Labor Supply and Taxes. Multiple Time Allocation Model, Micro econometric Estimation and Micro simulation of the German 1990 Tax Reform. Dept. of Economics, Goethe University, Frankfurt-am-Main, Working Paper no. 307.
- OAXACA, R. L. [1973]: Male-female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*, v. 14, 693–709. o.
- PENCAVEL, J. [1986]: Labor Supply of Men: A Survey. Megjelent: *Ashenfelter, O.–R. Layard* (szerk.) *Handbook of Labor Economics*, vol. I. North-Holland, Amsterdam, 3–102. o.
- SHISKO, R.–B. ROSTKER [1976]: The Economics of Multiple Job Holding. *American Economic Review*, vol. 66, 298–308. o.
- WHITE, H. [1980]: A Heteroscedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroscedasticity. *Econometrica*, vol. 48, No. 4., 817–838. o.

FERTŐ IMRE

A mezőgazdasági árak stabilizálásának problémáiról

A mezőgazdasági árak stabilizálása az egyik legfontosabb agrárpolitikai törekvés. A közgazdasági elmélet mikroökonómiai és makroökonómiai szinten vizsgálja az árstabilizálás hatásait. Az elméleti eredmények azt mutatják, hogy nincsenek megnyugtató érvek az árstabilizálás mellett. A fejlődő országok tapasztalatai is azt támasztják alá, hogy a mezőgazdasági árak stabilizálásának gyakorlata idáig korlátozott sikerrel járt.

A mezőgazdasági árak és ezen keresztül a termelők jövedelmének stabilizálása az agrárpolitikai koncepciók régi célkitűzése. Az Európai Gazdasági Közösség (EGK) alapító szerződésének 39. cikkelye kimondja, hogy stabilizálni kell az agrárárakat, és megfelelő jövedelmet kell biztosítani a mezőgazdaságban tevékenykedők számára (Újhelyi [1991]). Az OECD-országok többségében hivatalosan is deklarálják a mezőgazdasági árak és a termelők jövedelmének stabilizálását (Winters [1989–1990]). A fejlett országok gyakorlatát átveszi az 1993-ban elfogadott magyar agrárpiaci rendtartásról szóló törvény is, amikor a jogszabály indoklásában az árak és a jövedelmek stabilizálására hivatkozik. A következőkben megvizsgáljuk, hogy mennyiben támasztják alá az elméleti megfontolások és a fejlődő országok tapasztalatai az említett politikai célokat.

Az árstabilizálás elméleti problémái

A kormányzatok gyakran beavatkoznak a mezőgazdasági piacok működésébe, hogy stabilizálják a fogyasztói és termelői árakat, ezen keresztül a jövedelmeket, javítsák a termelés hatékonyságát, csökkentsék a makroökonómiai ingadozásokat, valamint újraeloszák a jövedelmeket a falusi és a városi lakosság között. Az árak instabilitásához fűződő hatásokat két csoportba oszthatjuk. Az elsőbe az árak változékonyságának az individuális fogyasztók és termelők gazdasági döntéseire és jólétére gyakorolt (mikroökonómiai) hatásokat sorolhatjuk. A másik típusba a gazdaság egészére, annak legfontosabb mutatóira – infláció, megtakarítás, beruházás és növekedés – gyakorolt (makroökonómiai) hatások tartoznak (Knudsen–Nash [1993]). Az árstabilizálás mellett ennek megfelelően mikroökonómiai és makroökonómiai szinten szoktak érvelni.

A legfontosabb makroökonómiai érv az árstabilizálás mellett, hogy a mezőgazdasági termékek világpiaci árainak ingadozása nagymértékű ingadozásokhoz vezethet az agrárexport-bevételekben. Ez sok fejlődő ország számára súlyos következményekkel járhat, ha az adott ország exportbevételeiben a mezőgazdasági árak nagy súlyt képviselnek. Ilyenkor ugyanis az exportbevételek ingadozása jelentős fluktuá-

ciót okozhat a kormányzati bevételekben, az árfolyamban, a bérekben és az árakban, valamint más makroökonómiai változóknban. A legfontosabb exporttermékek belföldi árának stabilizálása részben elszigetelheti a gazdaságot a külső megrázkódtatástól, és csökkentheti a makroökonómiai instabilitást is.

A mikroökonómiai érvek esetében fontos megkülönböztetni a stabilizáció hatását a városi fogyasztókra, a farmerekre, a falusi fogyasztókra, másrészt az árakra, a nominális jövedelmekre, a reáljövedelmekre és a fogyasztásra (*Schiff-Valdes* [1992]). Az alapvető élelmiszerek árának stabilizálása azért fontos, mert sok fejlődő országban a városi lakosság jövedelme nagy részét élelmiszerekre költi, ezért az áringadozások jelentős hatással vannak reáljövedelmük alakulására. Hasonlóképpen stabilizálhatja a falusi népesség reáljövedelmét, különösen a föld nélküli vidéki lakosságét. Továbbá csökkentheti a falusi jövedelmek ingadozását, és javíthatja a termelés hatékonyságát. Ha ugyanis az áringadozások rendszertelenek, akkor növekszik a bizonytalanság. Ilyenkor a farmerek visszariadnak az új termelési eljárások bevezetésétől, és termelésük diverzifikálásával igyekeznek csökkenteni a kockázatokat. Ezért a specializációból fakadó potenciális nyereséget elvesztik, és a termelés elmarad a társadalmilag optimális szinttől. Az árstabilizálás azonban nem azonos a jövedelmek stabilizálásával, mert az utóbbi nem a keresleti és kínálati viszonyok függvénye (*Koester* [1979]).

Az árstabilizálás mikroökonómiai hatásai

A mikroökonómiai alapmodellekben azt feltételezik, hogy a termelők és a fogyasztók tisztában vannak az árakkal, így azok ismeretében hozzák meg döntéseiket, továbbá hogy az árak nem sztochasztikusan alakulnak. A valóságban az árak azonban gyakran változnak, és ez instabilitáshoz vezet. Az instabilitás két alapvető esetét különböztethetjük meg (*Just-Hueth-Schmitz* [1982]): az instabilitást bizonyosság mellett, amikor a döntéshozók tudják anticipálni az árváltozásokat és tudnak alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez. Másrészt az instabilitást bizonytalanság mellett, amikor a változásokat nem látják előre.

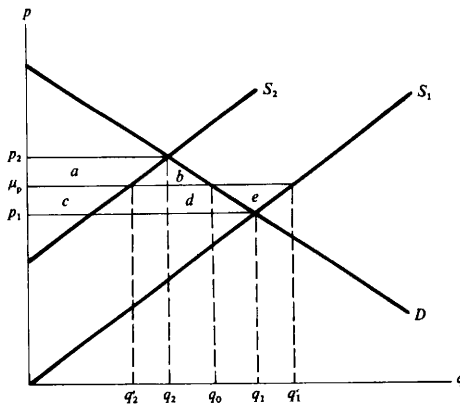
A Waugh-Oi-Massel-modell

Az árak instabilitásának a fogyasztók jólétére gyakorolt hatásait először *Waugh* [1994]), míg a termelőkre *Oi* [1961] vizsgálta meg. A két modell integrálására *Massel* [1969] vállalkozott, aki egyidejűleg vizsgálta az árstabilizálás hatásait mind a termelői, mind a fogyasztói oldalon. *Massel* a következő feltételezésekből indult ki. Az 1. ábrán a fogyasztói keresletet D görbe, a sztochasztikus kínálatot pedig S_1 és S_2 görbék illusztrálják, amelyek 0,5 valószínűséggel fordulnak elő. Az egyensúlyi árakat p_1 és p_2 árak jelentik, amelyek előfordulásának valószínűsége szintén 0,5. Feltételezzük, hogy az árat a kormány μ_p szinten ütközőkészletek (*buffer stock*) működtetésével kívánja stabilizálni. A kormány tehát $q'_1 - q_0$ mennyiséget vásárol, ha S_1 a kínálat és $q_0 - q'_2$ mennyiséget ad el, ha a kínálat S_2 . Ha a kínálat S_1 , a fogyasztók $c + d$ területet vesztenek a fogyasztói többletből, míg a termelők nyeresége $c + d + e$ terület, tehát az árstabilizálásból fakadó nettó nyereséget az e terület reprezentálja.

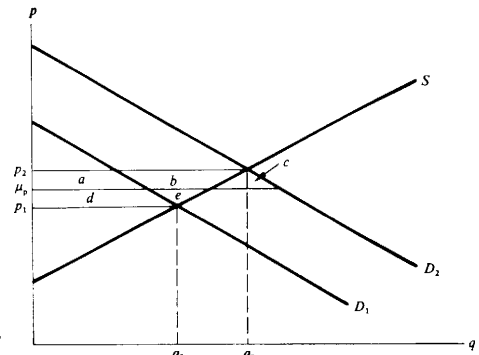
Ha a kínálat S_2 , akkor a termelők a területet vesztenek a termelői többletből, míg a fogyasztók $a + b$ területet nyernek a fogyasztói többletből, a nettó nyereség tehát b terület. Az árstabilizációból fakadó átlagos nyereség az $1/2 (b + e)$ területtel lesz egyenlő.

Hasonlóan okoskodhatunk, ha az instabilitás forrása a kereslet megváltozása. Feltételezzük a 2. ábrán, hogy a kínálatot S görbe, a sztochasztikusan alakuló

1. ábra



2. ábra



keresletet D_1 és D_2 görbék, az árakat pedig p_1 és p_2 mutatják. A kormányzat ütközőkészletek működtetésével μ_p szinten stabilizálja az árakat. Az árstabilizálásból fakadó nettó nyereség e terület, ha a kereslet D_1 és c terület, ha kereslet D_2 , tehát az átlagos nettó nyereség $1/2 (c + e)$ terület.

A Waugh–Oi–Massel-modell eredményeit a következőkben összegezhetjük. Az árstabilizálásból a termelők vesztenek (nyernek) és a fogyasztók nyernek (vesztenek), ha az árak instabilitásának a forrása a kereslet (kínálat) véletlenszerű eltolódása. Másrészt az árstabilizálás ütközőkészletek alkalmazásával nettó társadalmi haszonnal jár, mivel a nyereségek felülmúlják a veszteségeket. A modell azonban, amint ezt Massel is hangsúlyozza, számos rendkívül leegyszerűsítő feltételezéssel él, amelyek közül hármat ő is megemlít. Az első, hogy nem veszi figyelembe a tárolás költségeit, amely jelentősen csökkentheti a nyereségeket. Másrészt nem veszi számításba az árstabilizálásnak a fogyasztók és a termelők jövedelmére gyakorolt hatását. Végül feltételezi, hogy a termelők és a fogyasztók tudják, hogy az árakat μ_p szinten stabilizálják.

A lineáris görbék és az additív zavarok feltételezése

Ha a függvények nem lineárisak és nem párhuzamosan tolódnak el, akkor az ütközőkészletek nem stabilizálják általában az árakat a beavatkozás nélküli átlagárhoz képest (Turnovsky [1976]). Ez az eredmény pont ellentétes a kiinduló modell implikációival. A legfontosabb különbség a Waugh–Oi–Massel-modellel képest, hogy az árstabilizáció jóléti nyereségeinek eloszlása nem az instabilitás forrásától, hanem a keresleti és kínálati görbék alakjától és a véletlen tényezők gyakorisági eloszlásától függ (Turnovsky [1978]). Általában ha a kínálat rugalmassága alacsony, és a kereslet rugalmassága viszonylag magas, akkor a termelők nyernek a stabilizációból. Ha viszont a keresleti és a kínálati görbék loglineárisak (amely gyakori feltételezés), akkor a termelők csak akkor nyerhetnek az árstabilizálásból, ha a kereslet rugalmassága nagyobb egynél, ami ritkán fordul elő.

Gilbert [1986] a két modell közti különbség forrását elemezve kimutatta, hogy a Turnovsky-modellben bekövetkező jóléti nyereségek változását két komponensre lehet bontani. Az egyik a klasszikus modellből származó nyereség, a másik kompo-

nens pedig egy transzfer, amely a stabilizáció következtében megváltozott ár miatt jött létre.

A magánkészletezés szerepe és a tárolási költségek

Az alapmodell az árstabilizációs intézkedéseket elsősorban kormányzat által működtetett önffinanszírozó ütközőkészletek keretében képzeli el. Ha viszont az árstabilizációból haszon származik, tehát a kormányzatnak megéri az ütközőkészletek működtetése, akkor a magánvállalkozók is készletezhetnek. A tárolás költségei jelentősen csökkenthetik a árstabilizálásból fakadó nyereségeket. Ha bevezetjük a modellbe a tárolási költségeket, valamint az állami és magánkészletezést, akkor kimutatható, hogy az ütközőkészletek jelentősen visszaszorítják a magánkészletek volumenét (*Just–Hueth–Schmitz* [1982]). Ennek az az oka, hogy az ütközőkészletek által stabilizált árak nem fedezik a magánkészletezők tárolási költségeit, így azok addig a pontig csökkentik tevékenységüket, míg az árak nem fedezik kiadásait.

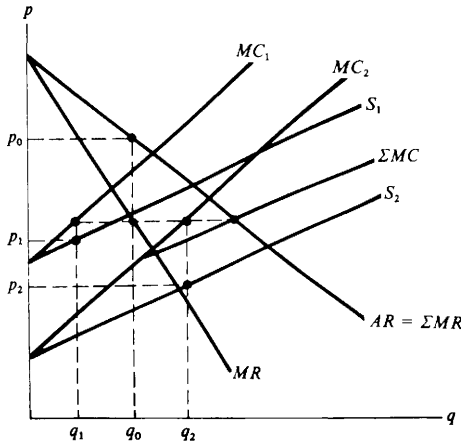
A racionális készletezők akkor vásárolnak, ha az árak alatta vannak a várható áraknak (mínusz tárolási költség), míg ellenkező esetben nem vásárolnak. Ezért a pótlólagos piaci kereslet nagy lesz akkor, amikor a kínálat magas, de nem változik a kereslet, amikor a kínálat alacsony. Ezért csökkenni fog az alacsony árak gyakorisága, míg a majdnem átlagár alatti árak gyakorisága nőni fog. A piaci kínálat gyakorisága is megváltozik. A nagyon alacsony kínálat előfordulásának gyakorisága alacsony, míg a magasabb kínálaté gyakoribb lesz. Ha a termelés nem érzékeny az árváltozásokra, akkor a kínálat eloszlása eltolódik jobbra. Ezért az eredetileg magasabb árak ritkábban fognak előfordulni. Az általános áreloszlás jobbra meredekebb lesz, mivel a viszonylag alacsony árak gyakrabban fordulnak elő mint a magas árak, és a nagyon alacsony árak eltűnnek (*Wright–Williams* [1982]).

A fenti aszimmetria nemcsak a magánkészletezés bevezetésével jár együtt, hanem az ütközőkészletekre is érvényes. Ha az ütközőkészletek működése költségekkel jár, valamint nem állnak rendelkezésre korlátlan pénzügyi források a felvásárlásra, akkor előfordulhat, hogy a kormány nem tudja az árakat a kívánt szintre lenyomni. Wright és Williams eredményei azt sugalmazzák, hogy a készletezés bevezetése inkább a fogyasztók számára előnyös, míg a termelőknek hátrányos. Másrészt a gyakorisági eloszlások változása nagyon megnehezíti a várható fogyasztói és termelői hasznok megbecsülését. Az ütközőkészletek stabilizáló szerepét vizsgálva, a magánkészletezést is a modellbe kapcsolva is arra a következtetésre jutottak, hogy a termelők ilyen esetben is vesztenének (*Wright–Williams* [1988]).

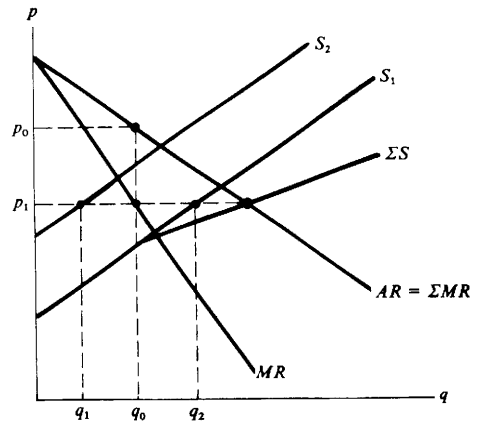
A piaci közvetítők szerepe

Az árak instabilitásának problémája némileg különbözik a piaci közvetítők (market intermediaries) esetétől. *Hueth–Schmitz* [1972] és *Bieri–Schmitz* [1973] az árak instabilitásának hatását a nemzetközi kereskedelem keretei közt vizsgálva, arra a következtetésre jutottak, hogy az árak instabilitásának jóléti következményei jelentős mértékben az instabilitás forrásától és a vámvédelem fokától függenek. Az árstabilitást vizsgáló tanulmányok nagyrészt a tökéletesen versenyző piacok feltételezésén alapulnak. Nem vették figyelembe, hogy a piaci közvetítők jelentős árképző szerepet töltenek be, ezért a piacokat nem lehet a tökéletes verseny feltételeivel leírni. A verseny körülményei között tevékenykedő termelők csak nagyon ritkán adnak el közvetlenül árut versenyző fogyasztóknak a világpiacon (*Just–Schmitz–Zilberman* [1979]). A kan-sasi gabonatermelő nem tárgyalt búzájának eladásáról közvetlenül az orosz gabonafelvásárlóval. A piaci közvetítőknek a mezőgazdasági termékek kereskedelmében meg-

3. ábra



4. ábra



határozó szerepük van. A magán- és félállami intézmények, mint a nemzetközi kereskedelmi társaságok vagy marketingügynökségek felvásárolják a terményt a termelőktől, és eladják a fogyasztóknak. A mezőgazdasági kereskedelem állami formái nemcsak a fejlődő országokban (Abbott–Creupelandt [1966], Bates [1981]), hanem a fejlett országokban is jelentős befolyással bírnak. A hetvenes években a mezőgazdasági export 27 százaléka és az importot 28 százaléka állami csatornákon keresztül zajlott (Kostecki [1982]).

A piaci közvetítők szerepének hatását az árak stabilizálásában először Bieri–Schmitz [1974] vizsgálták meg egy monopólium-monopszónium modell segítségével. Két változatot különböztettek meg: a tiszta közvetítő (pure middleman) és a termelői marketingügynökség esetét. A tiszta közvetítő példáját a 3. ábrán illusztráljuk. Tegyük fel, hogy AR reprezentálja az átlagos bevételt vagy a keresleti görbét, MR pedig a megfelelő határbevételi görbét. Az egyszerűség kedvéért mint korábban, azt feltételezzük, hogy S_1 és S_2 kínálati görbék 0,5 valószínűséggel fordulnak elő. Kétféle periódusos vizsgálatban AR a marginális bevételek összegével, azaz ΣMR -rel egyenlő. A tiszta közvetítőt úgy definiálták, mint aki monopol- vagy monoposzónhatalommal rendelkezik. A közvetítő a profitja maximalizálására törekszik két perióduson át, amelyet akkor realizál, amikor a ΣMR , a határbevételek horizontális összege és ΣMC , a határköltések horizontális összege egyenlő egymással.

A közvetítő úgy határozza meg az árakat és a mennyiségeket az egyes periódusokban, hogy azok elérjék a vásárlás és az eladás marginális szintjét. Ezért a közvetítő q_0 mennyiséget ad el p_0 áron mindkét periódusban. Viszont q_1 mennyiséget vásárol p_1 áron az alacsony kínálatú időszakban, és q_2 mennyiséget vásárol p_2 áron, ha nagy a kínálat. A közvetítő tehát $q_2 - q_0$ mennyiséget készletez, ha nagy a kínálat, hogy el tudjon adni $q_0 - q_1$ mennyiséget alacsony kínálat esetén, a $q_2 - q_0 = q_0 - q_1$. A készletek felhasználásával a közvetítő stabilizálja az árakat a keresleti oldalon, viszont nem stabilizálja az árakat a kínálati oldalon. Érdekes eredmény, hogy a közvetítő számára nem előnyös a termelői árak stabilizálása, amennyiben a jó termés egy részét készletetni tudja.

Az alternatív eset a termelői marketingügynökség, amely a termelők bevételeit akarja maximalizálni (lásd 4. ábra). Ebben a szituációban is a marketingügynökség marginális bevételeinek összegének, ΣMR -nek (amely egyenlő AR -rel) meg kell egyeznie a termelői kínálati görbék összegével, ΣS -sel mindkét periódusban. Ha a marke-

tingügynökség stabilizálni akarja a fogyasztói árat akkor p_0 áron q_0 mennyiséget kell eladnia. Azonban az előző esettől eltérően, az ügynökség a termelők profitját akarja maximalizálni, ezért p_1 áron stabilizálja az árakat. A marketingügynökség ekkor $q_2 - q_0$ mennyiséget vesz készletre a jó termésű periódusban és $q_0 - q_1$ mennyiséget dob piacra a rosszabb kínálatú időszakban, $q_2 - q_0 = q_0 - q_1$.

A 4. ábrából leolvasható, hogy a marketingügynökség esetében nemcsak a fogyasztói árak alacsonyabbak a közvetítői kereskedéssel szemben, hanem a termelői árakat is stabilizálja. A két ábra között az a különbség, hogy a 3. ábrán a termelőtől egy monoposzonsztikus pozícióban levő felvásárló veszi meg a terméket, ezért számára nem a kínálati ár, hanem az ennél magasabb határköltség határbevétellel való egyenlősége jelenti a profitmaximalizáló optimumot. A marketingügynökség esetében viszont a kínálati görbe és az azon lévő kínálati ára lesz a meghatározó. Hangsúlyozni kell továbbá, hogy a 3. ábrán nem a közvetítő, hanem a monoposzonsztikus pozíció a lényeg. Láthatjuk, hogy a termelők jövedelme növekedett a marketingügynökség működése alatt, és a közvetítővel szemben nem viselkedett monoposzonsztikaként. Ez az összehasonlítás azonban azzal az erős implicit feltevéssel él, hogy a költségstruktúra és a kereslet ugyanakkora, függetlenül a piaci közvetítők típusától, amely azonban nem feltétlenül igaz.

A piaci közvetítők problémája nemcsak az árstabilitás problémájához, hanem a nemzetközi kereskedelem kérdéseire is kapcsolódik. Ezek a szervezetek ugyanis a mezőgazdasági piacok tökéletlenségeinek egy újabb formájára hívják fel a figyelmet. A piaci tökéletlenségeket tárgyaló tanulmányok ugyanis az országokat mint egységeket helyezték a vizsgálat középpontjába, amelyeknek részesedése az adott termék világpiacán akár export-, akár importoldalmon monopol-, vagy oligopol-szituációkhoz vezethet. Ugyanakkor eltekintettek attól a problémától, hogy a marketingtevékenységet állami ügynökségek vagy kereskedelmi társaságok folytatják (Thursby [1988]). A piaci teljesítmények viszont jelentősen eltérhetnek attól függően, hogy mi a piaci tökéletlenség forrása (McCalla-Josling [1981]).

Árstabilizálás bizonytalanság mellett

A Waugh–Oi–Massel-modell feltételezte, hogy a termelők és a fogyasztók ismerik az árakat – bár azok véletlenszerűen alakulnak –, ezért tudnak alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez. A termelők a termeléshez szükséges kiadásairól csak azután döntenek, miután már ismerik termékeik árait. A mezőgazdaságban azonban a termelési folyamat hosszabb időt vesz igénybe, különösen az ültetvény jellegű növények vagy a szarvasmarha esetében. A termelőknek ezért úgy kell meghozni az inputjaikra vonatkozó optimalizáló döntéseiket, hogy nem ismerik bizonyossággal a termékeik árát. A fogyasztóknak ezzel szemben ritkábban kell a kívánt áru mennyiségéről dönteni úgy, hogy az árát nem ismerik. Azonban a fogyasztók sem ismerik sokszor az összes jószág árát, amikor a pénzüket a különböző áruk megvásárlása között allokálják. A fogyasztók viszont pénzüket átcsoportosíthatják az egyes megvásárolni kívánt termékek között, ha azok árai időközben megváltoznak, vagy esetleg egy új kívánatosabb áru tűnik fel. A mezőgazdasági termelők azonban nem tudnak ilyen módon alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez. Ha a modellbe beépítjük az előbbi megfigyeléseket, az árstabilizáció jóléti hatásai teljesen eltérnek a klasszikus modell eredményeitől. Ha a keresleti görbék lineárisak, és párhuzamosan tolódnak el, de a kínálat előre meghatározott, akkor a fogyasztók nyerni fognak az árstabilizálásból, míg a termelők közömbösek lesznek. Ha viszont a kereslet nem véletlenszerűen alakul, és a görbék nem lineárisak, a kínálat pedig véletlenszerűen alakul, és nem érzékeny az árváltozásokra, akkor valószínű, hogy a fogyasztók nyernek, és termelők vesztenek az árstabilizálásból. Ezek az eredmények a rugalmasságok értékeitől függenek. Ha a kínálat az egyes években előre meghatározott, de

idővel érzékeny lehet az árváltozásokra (például éves termények vagy évelő növények esetében), gondot okoz a stabilizáció hatásainak értékelése a jövőbeli kínálatra gyakorolt hatások miatt. Ezekben az esetekben a kínálati érzékenység jellemzően a termelők árvárakozásaitól függ, amelyek az aktuális árakon alapszanak (*Herrmann-Burger-Smit* [1993]).

A fentiekben az a közös, hogy míg az egyes terményeknél a jövedelem bizonytalan, és az erőforrások allokációjáról való döntéseket az aratási szezon kezdete előtt kell meghozni, addig a kínálat előre meghatározott, de bizonytalan. Így könnyen előfordulhatnak olyan esetek, amikor az alacsony jövedelmekhez magas árak kapcsolódnak. Az árstabilizálás ilyen szituációban csak növelné a jövedelmek ingadozásait. A termelők nincsenek mindig teljesen tisztában a jövedelem és az árak közötti negatív korrelációval, és várakozásaikat elsősorban az utolsó év áraihoz igazítva, alkalmazkodnak a változásokhoz. Az ilyen viselkedés társadalmi veszteségekhez vezet, és az árstabilizáció ellenében hat (*Hazell-Scandizzo* [1975]). Ezen a helyzeten inkább a termelőknek a várható árakról való megfelelő információellátása segít, mint az ütközőkészletek alkalmazása. A stabilizációból származó nyereség ebben a kontextusban nagymértékben függ a termelői várakozások (adaptív, racionális) formáitól (*Hazell-Scandizzo* [1975]; *Turnovsky* [1974]).

Árstabilizálás kockázati preferenciákkal

Eddig a stabil vagy az instabil árak iránti preferenciákat kizárólag a várható termelői vagy fogyasztói többletben kifejezett nyereséggel fejeztük ki. Ezt a megközelítést azonban csak a kockázatsemleges individuumok (termelők vagy fogyasztók) esetében lehet használni. A gazdaság szereplői azonban többnyire nem közömbösek a kockázatok iránt, s beépítik azokat döntéseikbe. A mezőgazdasági termelőkről általában azt feltételezik, hogy kockázatkerülők. A farmerek tehát az előre kiszámítható alacsonyabb jövedelmet előnyben részesítik az esetlegesen magasabb, de bizonytalan jövedelemmel szemben. Az ilyen magatartásformákat nem lehet kielégítően leírni a hagyományos jóléti közgazdaságtan eszközeivel.

A várható hasznosság elméletén alapuló kockázat jóléti gazdaságtana már kezelni tudja modelljeiben a különböző kockázati preferenciákat. *Newbery-Stiglitz* [1981] ebben az elméleti keretben vizsgálták meg az árstabilizálás várható hatásait. A könyv szkeptikus konklúzióját a 23. oldalon így összegzik: „Elemzésünk legfontosabb eredménye, hogy komolyan kérdésessé vált az árstabilizációs sémák kívánatossága mind a termelők, mind a fogyasztók szempontjából.”

Az árinstabilitás makroökonómiai problémái

Az árstabilizálás mikroökonómiai modelljeivel szemben az egyik leggyakrabban elhangzó ellenvetés, hogy a legkifinomultabb modellek is csak parciális egyensúlyi keretek között képesek megvizsgálni a különböző intézkedések jóléti hatásait (*Frenz* [1987]). A mezőgazdasági termékek esetében nagy jelentősége van a különböző árak közötti kapcsolatoknak, mint például a helyettesítési lehetőségeknek, a komplementaritásnak, az ikertermékeknek. Ugyanis előfordulhat, hogy egyik termék árának a stabilizálása egy másik termék árának a destabilizálásához vezet. A parciális egyensúlyi elemzés nemcsak az egyes termékek közötti kapcsolatokat, hanem a mezőgazdaság többi ágazathoz, illetve a nemzetgazdaság egészéhez fűződő viszonyrendszerét sem veszi figyelembe. A fejlődő országok esetében ezek a kapcsolatok döntő jelentőségűek, mivel a mezőgazdaságnak nagy szerepe van a különböző makrogazdasági mutatók alakulásában. A mezőgazdaság makrokapcsolatai kétirányúak. Egyrészt a gazdaságpolitika az agrár-

politikai intézkedéseken kívül még számos módon befolyásolja a mezőgazdaság termelési feltételeit (például árfolyam-politika, más iparágak védelme, inflációs politika stb.), másrészt a mezőgazdasági termékek árainak alakulása is befolyásolhatja a legfontosabb makroökonómiai változókat, például a költségvetési egyensúlyt, az inflációt, a foglalkoztatottságot, a gazdaság struktúráit és a beruházásokat (Timmer [1989]). A következőkben a teljesség igénye nélkül felvillantunk a mezőgazdasági árak változása és a nemzetgazdaság közötti kölcsönhatásokból néhány fontosabb összefüggést.

A gazdaságpolitika hatása a mezőgazdaságra

A fejlődő országok industrializációs politikája többnyire a mezőgazdaság adóztatására épült. A fenti stratégia azon a feltételezésen alapult, hogy a gazdasági növekedés hosszú távon csak erős ipari szektor segítségével alapozható meg. A fejlődő országokban ezért gyakran megváltoztatták az ipar és a mezőgazdaság közötti cserearányokat, hogy a gazdasági növekedést felgyorsítsák. Az ilyen típusú gazdaságpolitikában nagy szerepet játszott az ipari szektor vámmal vagy nem tarifális jellegű eszközökkel való védelme, valamint a többes árfolyamok alkalmazása. A következőkben egy egyszerű modellben megvizsgáljuk milyen hatással van egy ilyen stratégia a mezőgazdaságra (Herrmann [1990]).

Tegyük fel, hogy egy fejlődő ország importvámot vezet be a hazai ipar védelmében. Az adott ország importhelyettesítő és a belső piacra orientált politikát folytat. A vám bevezetése következtében az árak a világpiacon főlé emelkednek, ezért az importkereslet csökken. Ezzel párhuzamosan nő az importált termék belföldi termelésének ösztönzése. A ipari termékek importjának visszaesése a deviza iránti kereslet csökkenéséhez vezet, amely az árfolyam alakulására is kihat. A kiinduló helyzetben feltételezzük a devizák szabad piacát, az árfolyamot tehát a devizakínálati és a devizakeresleti függvény metszéspontja határozza meg. Ha visszaesik a deviza iránti kereslet, akkor az árfolyam csökkenni fog. Az árfolyamot a külföldi valuta hazai valutában kifejezett árként definiáljuk, tehát a csökkenő árfolyam a hazai árfolyam felértékelődéséhez vezet. A felértékelésnek jelentős hatása van a mezőgazdaságra, mind az export-, mind az importtermékek esetében. A felértékelés következtében az importtermékek hazai valutában kifejezett ára csökkeni fog, ezért olcsóbb lesz az élelmiszert importálni. Az import aránya a fogyasztásban nőni fog, a belföldi termelés viszont csökken. Az importáló ország az ipari importhelyettesítő politika következtében egyre erősebben függ az agrárimporttól. A felértékelés csökkenti az exportárakat, amely az exportkínálat visszaeséséhez vezet. További következményként az agrárexportból származó bevételek is csökkennek. A felértékelés tehát implicit módon megadóztatja a mezőgazdaságot. A fenti gondolatmenetből három fontosabb összefüggést lehet levonni. A nem mezőgazdasági ágazatok vámmal való védelme a nemzetközi kereskedelemben részt vevő agrártermékek termelését adóztatja. Egyrészt a fenti makroökonómiai feltételek az élelmiszerimport növekedéséhez és az alapvető élelmiszerek belföldi termelésének visszaeséséhez vezetnek. Másrészt a leértékelés következtében az agrárimporttermékek árai csökkennek, s ez termelésük visszaeséséhez vezet.

A mezőgazdaság fejlődésére nemcsak az ágazattal szembeni diszkriminatív gazdaságpolitika lehet negatív hatással, hanem a nem agrár szektorok exportpiacainak fellendülése is. Valamely ágazat exportjának hirtelen növekedésével járó negatív mellékhatásokat a többi ágazatra „holland kórnak” nevezik (Corden [1984]). Ezt a jelenséget először a holland és a brit gazdaság hetvenes évekbeli válságának vizsgálatakor fedezték fel. A vizsgálatok eredményei azt mutatták, hogy a gazdaság visszaesésének hátterében a két ország gyorsan növekvő olaj- és földgázexportja áll. Hasonló

jelenségeket figyeltek meg más fejlett országokban (Kanada, Norvégia) és több fejlődő országban is (Indonézia, Kenya, Venezuela stb.). A kőolajból származó exportbevételek hirtelen emelkedése a fejlődő országokban más exportágazatok – ezen belül is legfőképpen a mezőgazdaság megterhelésével – járt együtt. Az olajbevételek hazai gazdaságra gyakorolt hatását ugyanis nem semlegesítették, s ez a belföldi valuta felértékeléséhez vezetett. Ennek következtében az agrárimport olcsóbb lett, ugyanakkor az agrárexport jövedelmezősége lényegesen leromlott. Általánosságban a nemzetközi kereskedelembe kerülő jószágok cserearányviszonyai a nemzetközi kereskedelembe nem kerülő árukhoz képest rosszabbakká váltak.

Például Nigéria agrárkereskedelmére az olajbevételek növekedése különösen erős hatást gyakorolt (Scherr [1989]). Az agrárexport teljesítménye 1970–1980 között jelentősen visszaesett: a kakaó kivitel 43 százalékkal, a kaucsuk export 29 százalékkal, a gyapot export pedig 65 százalékkal. A holland kórnak az oka a mezőgazdaságon belül is lehet. Egyes agrárágazatok exportjának hirtelen növekedése más agrárágazatokból több erőforrást vonhat ki, mint amennyi nemzetgazdasági szempontból kívánatos lenne. Ilyen eset fordult elő például Kolumbiában a kávé, Malajziában a kaucsuk, Peruban és Bolíviában a kokain esetében.

A fejlődő országokban nagy jelentősége van a mezőgazdaság szempontjából is a magas inflációnak, amellyel idáig nem foglalkoztak megfelelően az agrárfejlődés szempontjából. Ennek a problémának elsősorban a latin-amerikai országok esetében van döntő szerepe. Peruban például az infláció az 1979-es 60 százalékról 1980-ra ezer százalék fölé ugrott. Ha a mezőgazdasági termelői árakat nem indexálják az infláció ütemével, vagy más ellenható intézkedést nem hoznak, akkor egyre növekszik a nyomás a mezőgazdaságból élők számára az ágazat elhagyására (Herrmann [1990]). Peruban noha meghatározott termékek esetében garantált árakat állapították meg, az inflációs rátához való alkalmazkodás nem volt kielégítő. Ilyen makroökonómiai körülmények között a mezőgazdaság fejlődésének ösztönzése különösen nehéz. A magas infláció mellett a szubvencionált kamatozású mezőgazdasági hitelek az erkölcsi kockázat egyre növekvő problémáihoz vezetnek. Ilyenkor ugyanis erős az ösztönzés arra, hogy az olcsóbb agrárhiteleket a mezőgazdaságon kívül az éppen érvényes piaci kamatok mellett újra felhasználják (Bravermann-Guash [1990]). A hitelek felhasználásának ellenőrzése pedig általában alig, vagy csak nagyon költségesen megoldható probléma.

A mezőgazdasági árak makroökonómiai hatásai

Sok fejlődő országban, amelyben a mezőgazdaság súlya nagy a nemzetgazdaságban, vagy az individuális jövedelmek döntő hányadát alapvető élelmiszerekre költik, az élelmiszerárak változásának jelentős makroökonómiai következményei lehetnek.

Ha például az élelmiszerek árát jelentős támogatásokkal akarják alacsonyan tartani, annak makroökonómiai hatásai függenek a finanszírozás formájától és az erre fordított összeg nagyságától. Amennyiben az ártámogatásokat más ágazatoktól vonják el, akkor a közvetlen makrogazdasági következmények nagysága kicsiny lesz. Ha viszont a támogatások nagysága jelentős (például több ázsiai országban a hetvenes évek első felében a költségvetési kiadások 12–25 százalékát tette ki – FAO [1987]), és azt költségvetési kiadásokból, illetve pénzteremtés útján finanszírozzák, akkor jelentős inflációs hatással kell számolni. Az inflációnak ugyanakkor nem egyenlő hatása van minden jószágra (az élelmiszerárak viszonylag stabilak az importárral szemben), amely azt jelenti, hogy a költségvetési támogatások jelentősen befolyásolják a jövedelemelosztást is.

Az élelmiszerárak emelkedése esetén a fogyasztóknak jövedelmük nagyobb hányadát kell élelmiszerre fordítani. Az agrárárak növekedésének következményeként

csökken más jóságok és szolgáltatások iránti kereslet, amelyeket a hazai ipar és munkások állítanak elő. Amennyiben a hazai kereslet visszaesését nem tudják az exportpiacok bővülésével ellensúlyozni, vagy a bérek lefelé merevek, akkor az a városi munkanélküliség emelkedéséhez és a nemzeti jövedelem csökkenéséhez vezethet. Hasonló jelenség előfordulhat a vidéki területeken is, ha csökken az olyan munkaintenzív termékek és szolgáltatások iránt a kereslet – mint a gyümölcsök, a zöldségek és a tejtermékek –, amelyek nagy hányadát adják a vidéki munkavégzésnek.

A mezőgazdasági árak instabilitásának inflációs hatásai is lehetnek. Mivel az élelmiszerek a hazai fogyasztói kosár jelentős hányadát adják, ezért az árak változása nagymértékben befolyásolja a bérjóságok árának alakulását. Azt feltételezik, hogy a mezőgazdasági árak és a bérek alakulása aszimmetrikusan alakul. Ez azt jelenti, hogy míg az árak emelkedhetnek és csökkenhetnek, addig a bérek mozgása lefelé merev. Ezért az áringadozások felfelé húzzák a béreket, amely munkanélküliséghez vezet.

A fejlődő országok egy részében a mezőgazdasági export az összes exportbevételeknek jelentős hányadát adja. Az agrárexport aránya az összes exporthoz 90 százalék fölött van számos afrikai országban; Malawi, Szudán, Burundi, Uganda (FAO [1993]). A világgiazi árak alakulásának, illetve annak transzformációjának a belföldi termelők számára különösen nagy szerepe van az egész gazdaság teljesítménye szempontjából. A mezőgazdasági árak változásai ugyanis az exportbevételek ingadozásához vezethetnek, amely multiplikatív hatásláncon keresztül bizonytalanságot idéz elő a deviza- és a kormányzati bevételekben, visszafogja a beruházásokat, és ingadozásokat okoz a belföldi jövedelmekben (Valdes–Siamwalla [1988]). Az exportbevételek ingadozásáról szóló tradicionális elemzések azt feltételezik, hogy a csúcok kompenzálni tudják a mélypontokat. Általában azonban a boomok gazdasági előnyeit rosszul szokták kihasználni.

A kávé világgiazi árának emelkedése a hetvenes évek második felében jelentős exportbevételekhez juttatta a kávétermelő fejlődő országokat. Davis [1983] vizsgálatai szerint a kávétermelő országok többségében korlátozták a belföldi termelői árak növekedését, ezáltal lényeges bevételekhez juttatták a központi költségvetést és a különböző termelői szervezeteket. A fiskális politika ciklus ellen ható intézkedéseit azonban nagymértékben korlátozta a fejlesztési kiadások növekedése. Ez a fajta gazdaságpolitika monetáris kényszerek hiányában az import lényeges növekedéséhez járult hozzá. Következésképpen a kávétermelő országok többségének külsőtartalékpozíciója alig valamivel volt jobb a világgiazi árboom lezajlása után. Cuddington [1989] egy későbbi vizsgálatban úgy találta, hogy néhány ország esetében a kormányzat jól menedzselte a világgiazi áremelkedésből származó kedvező hatásokat. A kormányzati költségek sikertelenül a hosszabb távú exportbevételek szintjéhez igazítani, így elkerülték a veszteséges beruházások elburjánzását.

A valóságban az árak instabilitásából fakadó problémákat nem lehet modellszerűen szétválasztani egymástól, mivel azok nem külön-külön, hanem időben egyszerre, egymás hatásait erősítve, vagy gyengítve is jelentkezhetnek. Sok esetben ezért korántsem egyszerű az ok-okozati kapcsolatok megállapítása. Az árstabilizáló törekvések sikere, makroökonómiai hatásai számos egyéb tényezőtől függhetnek: a gazdaságpolitika jellegétől (például kifelé forduló vagy befelé forduló – Balassa [1986]), az adott ország általános gazdasági állapotától vagy az adott termék hazai termelési állapotától (importra szoruló, önálló, exportáló).

Az agrárpiac-politikai intézkedések hatása az árakra

Knudsen–Nash [1990] összehasonlították az aktuális termelői árak és a jövedelmek stabilitását azzal a feltételezett szituációval, hogy a belföldi árak követik a világgiazi árak változásait, megfelelően kiigazított árfolyamon. Megvizsgálták, hogy a belföldi

árak stabilitása nagyobb volt-e, mint abban az esetben, ha a világgiazi árak uralkodnak belföldön is. A vizsgálatban 15 termék instabilitási indexét vetették össze 37 fejlődő országban, amelyekben különböző stabilizációs programokat hajtottak végre az 1961–1981 közötti időszakban.

A vizsgálat eredményei azt mutatták, hogy az árstabilizálási törekvések sikere jelentős mértékben függött az adott termék fajtájától. A gabonafélék esetében a termelői árak általában sokkal stabilabbak voltak, mintha követték volna a világgiazi ármozgásokat. Ahol a marketingügynökségek a piacokat szegmentálták, ott a párhuzamos piacok destabilizálhatták az árakat. Következésképp az eredmények az árstabilitás tényleges sikereit felülbecsülhetik. Az italok esetében az instabilitás átlagos csökkenése lényegesen kisebb volt. A rosnövényeknél viszont az árstabilizálási törekvések kudarcot vallottak. Miért volt a belföldi árstabilizáció sikereesebb a gabona esetében, mint az italoknál vagy a rosnövényeknél? A válasznak konjunkturálisnak kellene lennie, de ekkor eltekintենék attól a tényről, hogy az exporttermékeket általában megadóztatják (ha valahol italokat és rosnövényeket előállítanak, ott általában exportálnak is belőlük), míg az importhelyettesítést többnyire támogatják az alapvető élelmiszerek esetében, mivel az politikailag érzékenynek számít a városi területeken. A termelői bevételek stabilizálása hasonló irányú volt mind a vizsgált három termék esetében. Azt viszont érdemes megjegyezni, hogy minden terméknel az alkalmazott módszerek sokkal sikereesebbek voltak az árak instabilitásának csökkentésében, mint a bevételekében. A vizsgálat eredményei azt mutatják, hogy a „stabilizált” hazai változók többsége aktuálisan sokkal instabilabb volt, mintha a világgiazi árakat követték volna. Az italok és a rosnövények esetében a hazai instabilitás több mint 30 százalékkal volt nagyobb.

Schiff-Valdes [1992] vizsgálata 18 országra terjedt ki, és 25 éves időtartamot foglalt magába. Minden országban megvizsgálták, hogy a teljes és a közvetlen intervenciók mennyire stabilizálják a belföldi termelői árakat a világgiazi árakhoz képest főbb termékcsoportonként (import, export, alapvető élelmiszer és nem alapvető élelmiszer).

A teljes és a közvetlen intervenciók több mint 30 százalékkal csökkentették az árak instabilitását minden termékcsoportban, kivéve a nem alapvető élelmiszereket, ahol a közvetlen intervenciók csak 10 százalékkal csökkentették az ingadozásokat. A teljes intervenciók jobban csökkentették az árak változékonyságát, mint a közvetlen intervenciók. Azonban a közvetlen intervencióknak sokkal nagyobb hatása volt az árak alakulására, mint a közvetett intervencióknak. A közvetett intervenciók egyenlő arányban csökkentették az árak ingadozását és a termelés ösztönzését, míg a közvetlen intervenciók jobban csökkentették az árak ingadozását, mint az ösztönzőket.

A közvetett intervenciók nem javították lényegesen az árak stabilitását. Az expanzív makroökonómiai politika által okozott árfolyam-túlértékeléshez (elsősorban a nagy költségvetési deficit miatt) általában magas és változó ütemű infláció kapcsolódott, amely az árak jelentős ingadozásához vezetett. A közvetett intervenciók legfontosabb összetevője az ipari protekció volt, és a protekcionista iparpolitika nem járult hozzá a relatív áringadozások csökkentéséhez. Az ipari termékek árai ugyanakkor kevésbé változékonnyak, mint a mezőgazdasági jószágok árai. Sőt az eredmények azt mutatták, hogy a közvetett intervenciók a legtöbb országban hozzájárultak az árak instabilitásának növekedéséhez.

A közvetlen intervenciók lényegesen nagyobb arányban csökkentették az alapvető élelmiszerek árának ingadozásait, mint a nem alapvető élelmiszerek esetében. Ez nem meglepő, mivel az alapvető élelmiszerek árának stabilizálása mind a fogyasztóknak, mind a termelőknek egyaránt érdeke, míg a nem alapvető élelmiszerek árának stabilizálásában csak a termelők érdekeltek. Hasonló jelenség figyelhető meg az export- és az importtermékek összehasonlításakor, mivel az importárak nagy része alapvető élelmiszer (a mintában lévő 34 termékből 27), az exporttermékek viszont a

nem alapvető élelmiszerek nagy részét fedik le (a mintában lévő 45 áruból 32). Általában az importárak termelői kétszeresen húznak hasznot az exportjóságok termelőivel szemben, mivel a közvetlen intervenciók révén az importtermékek árai stabilabbak és sokkal magasabb mértékben védettek.

A szerzők tesztelték azt a hipotézist, hogy a kormányzatok eltérően reagálnak arra, amikor a termékek világgpiaci ára emelkedik, illetve esik. Ugyanis a világgpiaci árak növekedések a kormányzatok hajlamosak arra, hogy ne továbbítsák a termelőknek az áremelkedést. Ellenkező esetben, amikor a világgpiaci árak esnek, és a termelők küzdenek az árak csökkenése ellen, vonakodnak az árcsökkenések megakadályozásától vagy teljes, illetve részleges kompenzálásától. A gondolatmenet alkalmazható a fogyasztói árak esetében is. Amikor a világgpiaci árak esnek, a kormányzatok megpróbálják az árkülönbésgből fakadó bevételeiket növelni, ahelyett hogy az árcsökkenést továbbítanák a fogyasztóknak. A világgpiaci árak emelkedésekor pedig tartózkodnak az árak részleges vagy teljes átvételétől – a politikai következményektől tartva. A vizsgálat eredményei nem támasztották alá sem a teljes, sem a közvetlen intervenció esetében a kiinduló hipotézist. Másként fogalmazva, az árintervenciók stabilizációs hatásai a világgpiaci árak növekedése, illetve csökkenése esetén nem különböztek szignifikánsan egymástól.

Összefoglalás

Az árak instabilitásának hatásait az elmélet mikroökonómiai és makroökonómiai szinten vizsgálja. Az árstabilizálás mikroökonómiai, klasszikus Waugh–Oi–Masselléle modellje arra a következtetésre jutott, hogy az árstabilizálásnak a jóléti hatások eloszlása alapján nettó társadalmi haszna van. A modell azonban számos leegyszerűsítő feltételt tartalmaz (lineáris keresleti és kínálati görbék; a görbék párhuzamos eltolódása; a tárolási költségek és a magánkészletezés kizárása; a piaci közvetítők kizárása; valamint eltekint a bizonytalanságtól és a kockázati preferenciáktól), amelyek figyelembevétele alapirányában változtathatja meg az árstabilizálás jóléti hatásainak eloszlását. A várható hasznosság elméletén alapuló Newbery–Stiglitz-modell arra a következtetésre jutott, hogy az árstabilizálás pozitív hatásai mind a termelői, mind a fogyasztói oldalon egyaránt kétségesek. Azonban a legbonyolultabb modellek is a parciális egyensúlyi elemzés keretei között maradnak, ezért nem tudják figyelembe venni az árstabilizálásnak a kapcsolódó piacokra és a gazdaság más ágazataira gyakorolt hatásait.

A mezőgazdasági árak instabilitásának makrogazdasági szinten is jelentős hatásai lehetnek, egyrészt a gazdaságpolitikának az agrárárakra közvetve ható intézkedéseiben, másrészt az árak alakulásának a fontosabb makroökonómiai változókra gyakorolt hatásain keresztül. A mezőgazdasági árakat hátrányosan befolyásolja a hazai valuta felértékelődése, amely kialakulhat más iparágak védelme vagy egy ágazat exportbevételeinek hirtelen megugrása (ún. holland kór) esetén. A magas infláció körülményei között a mezőgazdasági hitelek kamattámogatása az eszkalálódó erkölcsi kockázat problémáihoz vezet. Másik oldalról az élelmiszerárak alacsony tartása állami támogatásokkal, pénzteremtés útján történő finanszírozással hozzájárulhat az infláció növekedéséhez, s visszaveti a termelés ösztönzését is. A magas élelmiszerárak alacsony jövedelmű lakosság esetén más iparágak és szolgáltatások iránt csökkentik a belföldi keresletet, amely a termelés visszaeséséhez és a munkanélküliség növekedéséhez vezethet. A mezőgazdasági árak ingadozása ugyanakkor az exportbevételek ingadozásához, a deviza- és a kormánybevételek bizonytalanságához, a beruházások visszafogásához és a belföldi jövedelmek hullámszerűségéhez vezethet.

Az árstabilizálás elméletének mikroökonómiai és makroökonómiai eredményeit idáig nem sikerült általános egyensúlyi modellbe integrálni. Ezért nem tudjuk felbecsülni, hogy az árstabilizálás mikroökonómiai hatásait hogyan ellensúlyozhatják a

makroökonómiai hatások. A protekcionizmusvizsgálatok egyik legfontosabb eredménye, hogy a mezőgazdasági árpolitika közvetlen intervencióinak hatásait teljes mértékben ellensúlyozhatják a közvetett, gazdaságpolitikai intézkedések (Herrmann–Schenk–Thiele–Wiebelt [1992]; Schiff–Valdes [1992]). Az árstabilizálás elmélete ezért sem mikroökonómiai szinten, sem makroökonómiai szinten nem ad szilárd támpontot annak eldöntésére, hogy a gyakorlati gazdaságpolitika számára mennyire kívánatos az árstabilizáló politika a társadalmi hasznosság szempontjából. A fejlődő országok tapasztalatai azt támasztják alá, hogy a mezőgazdasági árak stabilizálására irányuló törekvések idáig kevés sikerrel jártak.

Hivatkozások

- ABBOTT, J. C.–CREUPELANDT, H. C. [1966]: Agricultural Marketing Boards Their Establishment and Operation. FAO, Róma.
- BALASSA BÉLA [1986]: Policy Responses to Exogenous Shocks in Developing Countries. *American Economic Review*, 76. évf. 2. sz. 75–78. o.
- BATES, R. H. [1981]: Markets and States in Tropical Africa. University of California Press, Berkeley.
- BEHRMAN, J. R. [1987]: Commodity Price Instability and Economic Goal Attainment in Developing Countries. *World Development*, 15. évf. 5. sz. 559–574. o.
- BIERI, J.–SCHMITZ, A. [1973]: Export Instability, Monopoly Power, and Welfare. *Journal of International Economics*, 3. évf. 389–396. o.
- BIERI, J.–SCHMITZ, A. [1974]: Market Intermediaries and Price Instability: Some Welfare Implications. *American Journal of Agricultural Economics* 56. évf. 2. sz. 280–285. o.
- BIGMAN D.–REUTLINGER, S. [1979]: Food Price and Supply Stabilization: National Buffer Stocks and Trade Policies. *American Journal of Agricultural Economics*, 61. évf. 4. sz. 657–667. o.
- BRAVERMAN, A.–GUASCH, J. L. [1990]: A mezőgazdasági hitelek problémái: tanulságok Kelet-Európa számára. *Közgazdasági Szemle*, 37. évf. 1157–1180. o.
- CORDEN, W. M. [1984]: Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. *Oxford Economic Papers*, 36. évf. 359–380. o.
- CUDDINGTON, J. [1989]: Commodity Export Booms In Developing Countries. *World Bank Research Observer*, 4. évf. 2. sz. 143–165. o.
- DAVIS, J. M. [1983]: The Economic Effects of Windfall Gains in Export Earnings, 1975–1978. *World Development*, 11. évf. 2. sz. 119–139. o.
- FAO [1987]: Agricultural Price Policies: Issues and Proposals. Róma.
- FAO [1993]: The State of Food and Agriculture 1992. Róma.
- FRENZ, K. [1987]: Zur Beurteilung preisstabilisierender Massnahmen auf Agrarmärkten unter besonderer Berücksichtigung der EG. *Agrarwirtschaft*, 36. évf. 7–8. sz. 206–212. o.
- GILBERT, C. L. [1986]: Commodity Price Stabilization: The Massel Model and Multiplicative Disturbances. *Quarterly Journal of Economics*, 101. évf. 3. sz. 635–640. o.
- HAZELL, P. B.–SCANDIZZO, P. L. [1975]: Market Intervention Policies When Production Is Risky. *American Journal of Agricultural Economics*, 57. évf. 641–649. o.
- HAZELL, P. B. [1988]: Risk and Uncertainty in Domestic Production and Prices. Megjelent: Mellor, J. W.–Ahmed, R. (szerk.): *Agricultural Price Policy for Developing Countries*. John Hopkins University Press, Baltimore. 94–103. o.
- HERRMANN, R. [1990]: Interdependenzen zwischen makroökonomischen Planung und Agrarentwicklungsplanung in Entwicklungsländern. *Agrarwirtschaft*, 39. évf. 4. sz. 109–116. o.
- HERRMANN, R.–SCHENK, P.–THIELE, R.–WIEBELT, M. [1992]: Discrimination Against Agriculture in Developing Countries? J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- HERRMANN, R.–BURGER, K.–SMIT, H. P. [1993]: *International Commodity Policy*. Routledge. London.
- HUETH, D.–SCHMITZ, A. [1972]: International Trade in Intermediate and Final Goods: Some Welfare Implications of Destabilized Prices. *Quarterly Journal of Economics*, 86. évf. 351–365. o.
- JUST, R.–SCHMITZ, A.–ZILBERMAN D. [1979]: Price Controls and Optimal Export Policies under Alternative Markets Structures. *American Economic Review*, 69. évf. 4. sz. 706–714. o.
- JUST, R.–HUETH, D.–SCHMITZ, A. [1982]: *Applied Welfare Economics*. Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, N. J.
- KANBUR, R. M. [1984]: How to Analyse Commodity Price Stabilisation? A Review Article. *Oxford Economic Papers*, 36. évf. 336–358. o.

- KNUDSEN, O.–NASH, J. [1990]: Domestic Price Stabilization Schemes in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 38. évf. április 539–558. o.
- KNUDSEN, O.–NASH, J. [1993]: Agricultural Price Stabilization and Risk Reduction in Developing Countries. Megjelent: *Bautista, R.–Valdes, A.* (szerk.): *The Bias Against Agriculture, Trade and Macroeconomic Policies in Developing Countries*. 265–286. o. International Center for Economic Growth. ICS. Press, San Francisco.
- KOESTER, U. [1979]: National and international aspects of commodity stabilization schemes. *European Review of Agricultural Economics* 6. évf. 2. sz. 233–256. o.
- KOSTECKI, M. M. [1982]: State Trading in Agricultural Products by the Advanced Countries. Megjelent: *Kostecki, M. M.* (szerk.): *State Trading in International Markets*. St. Martin's Press, New York. 22–54. o.
- MASSEL, B. F. [1969]: Price stabilization and welfare. *Quarterly Journal of Economics*. 83. évf. 2. sz. 284–297. o.
- MASSEL, B. F. [1970]: Some Welfare Implications of International Price Stabilization. *Journal of Political Economy*, 78. évf. 2. sz. 404–417. o.
- MCCALLA, A. [1982]: Impact of Macroeconomic Policies upon Agricultural Trade and International Agricultural Development. *American Journal of Agricultural Economics*, 64. évf. 861–868. o.
- MCCALLA, A.–JOSLING, T. (szerk.) [1981]: *Imperfect Markets in Agricultural Trade*. Montclair, N. J., Allenheld, Osmun.
- MIRANDA, M. J.–HELMBERGER, P. G. [1988]: The Effects of Commodity Price Stabilization Programs. *American Economic Review*, 78. évf. 1. sz. 46–58. o.
- NEWBERY, D. M. G.–STIGLITZ, J. E. [1981]: *The Theory of Commodity Price Stabilization*. Oxford University Press, Oxford.
- OI, W. Y. [1961]: The Desirability of Price Instability under Perfect Competition. *Econometrica*, 27. évf. 1. sz. 58–64. o.
- RUNGE, C. F.–MYERS, R. J. [1985]: Shifting Foundations of Agricultural Policy Analysis: Welfare Economics When Risk Markets Are Incomplete. *American Journal of Agricultural Policy*, 67. évf. 5. sz. 1010–1016. o.
- SCHERR, S. J. [1989]: Agriculture in an Export Boom Economy: A Comparative Analysis of Policy and Performance in Indonesia, Mexico and Nigeria. *World Development*, 17 évf. 4. sz. 543–560. o.
- SCHIFF, M.–VALDES, A. [1992]: *A Synthesis of the Economics in Developing Countries. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy*. Volume 4. Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
- THURSBY, M. [1988]: Strategic Models, Market Structure, and State Trading: An Application to Agriculture. Megjelent: *Baldwin R. E.* (szerk.): *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. 79–105. o. University of Chicago Press, Chicago.
- TIMMER, P. C. [1989]: Food Price Policy. The Rationale for Government Intervention. *Food Policy*. 16. évf. 1. sz. 17–27. o.
- TURNOVSKY, S. J. [1974]: Price Expectations and the Welfare Gains from Price Stabilization. *American Journal of Agricultural Economics*, 56. évf. 706–716. o.
- TURNOVSKY, S. J. [1976]: The Distribution of Welfare Gains from Price Stabilization: The Case of Multiplicative Disturbances. *International Economic Review*, 17. évf. 1. sz. 133–148. o.
- TURNOVSKY, S. J. [1978]: The Distribution of Welfare Gains from Price Stabilization: A Survey of Some Theoretical Issues. Megjelent: *Adams, G. E.–Klein, S. A.* (szerk.): *Stabilizing World Commodity Markets*. Lexington Books. 119–147. o.
- ÚJHELYI TAMÁS [1991]: Agrárpolitikai célok az EK-ban és Magyarországon. *Európa Fórum*. 1. évf. 3. sz. november 3–11. o.
- VALDES, A.–SIAMWALLA, A. [1988]: Foreign Trade Regime, Exchange Rate Policy and the Structure of Incentives. Megjelent: *Mellor, J. V.–Ahmed, R.* (szerk.): *Agricultural Prices Policy for Developing Countries*. John Hopkins University Press, Baltimore. 103–123. o.
- WAUGH, F. V. [1944]: Does the Consumer Benefit from Price Instability? *Quarterly Journal of Economics*, 58. évf. 4. sz. 602–614. o.
- WINTERS, A. L. [1989–1990]: The so-called „non-economic” objectives of agricultural support. *OECD Economic Studies* 13. sz. (tél) 237–266. o.
- WRIGHT, B. D.–WILLIAMS, J. G. [1982]: The Economic Role of Commodity Storage. *Economic Journal*, 92. évf. 596–614. o.
- WRIGHT, B. D.–WILLIAMS, J. G. [1988]: The Incidence of Market-Stabilizing Price Support Schemes. *Economic Journal*, 98. évf. 1183–1198. o.

URBÁN LÁSZLÓ

Közcélú szabályozás hatáselemzése (*Public policy* elemzés)

A dolgozat témája a *public policy* elemzés mint a politikai döntés-előkészítés professzionális tevékenységi területe. Az üzleti élet szereplői számára a piaci mechanizmus mellett a politikai döntések által kialakított szabályozási környezet (a *public policy*) is olyan meghatározó feltételrendszer, amelyhez alkalmazkodniuk kell. A demokratikus politikai berendezkedésben nem csökken, inkább csak módosul ez a politikai szabályozás, hiszen számtalan társadalmi szereplő törekszik arra folyamatosan, hogy érdeksérelmére oly módon találjon orvoslást, hogy valamilyen politikai szabályozási intézkedésre bírja a politikai döntéshozókat, akik pedig egyébként is arra szakosodtak, hogy ilyen közcélú szabályozási döntéseket hozzanak. Ugyanakkor a politikai döntéshozók ma Magyarországon még anélkül hoznak e szabályozási környezetet módosító döntéseket, hogy figyelembe vennék azokat a költségeket is, amelyekkel döntéseik járnak.

A *public policy* elemzés, amelynek magyar elnevezésére a szerző a *közcélú szabályozás hatáselemzése* fogalmát ajánlja, éppen azt tekinti feladatának, hogy a politikai döntéshozókat informálja arról, milyen alternatív szabályozási döntések lehetségesek egy-egy társadalmi probléma kezelésére, s hogyan lehet összevetni e választható kezelésmódok várható társadalmi költségeit és hasznait egymással. A választás, a döntés felelőssége továbbra is a politikusoké marad, de az erőforrások allokációjára gyakorolt várható hatás fontos döntésbefolyásoló tényezővé válhat.*

A *public policy* elemzés egyike azoknak a tevékenységeknek és tudományterületeknek, amelyek iránti igény a politikai demokráciára való átmenet után érett meg, ezért hazai adaptálásuk mostanában gyorsult fel. A hazai politikatudományi irodalomban elsősorban Ágh Attila foglalkozott írásaiban a *public policy* jelentésével, amit ő közpolitikának nevezett el.¹ Anélkül, hogy e tanulmányban részletes vitába bocsátkoznék vele,

* Ez a dolgozat döntő mértékben azon tanulmányok eredménye, amelyeket a szerző az 1992/93-as tanévben folytatott a Princetoni Egyetem Woodrow Wilson Schooljában a *public policy* elemzés témakörében egy IREX-ösztöndíj jóvoltából.

¹ Ennek összefoglalása Ágh [1994].

le kell szögezmem, hogy az általa használt közpolitika-fogalom nem felel meg a *public policy*-nak az amerikai szakirodalomban szokásos jelentésével (ahol maga a terület kiformalódott). Természetesen bármely szerzőnek joga, hogy saját definíciót adjon bizonyos fogalmaknak, illetve hogy saját értékrendjének megfelelő normatív értéktartalommal felruházva próbáljon adaptálni bizonyos külföldi tudományos teljesítményeket. Mindenesetre ebben az írásban én arra törekszem, hogy a *public policy* elemzés területét úgy mutassam be, ahogyan az az amerikai szakirodalomban kiformalódott, s ezzel a jelentéssel összhangban álló magyar elnevezést ajánlok annak hazai jelölésére. Megközelítésünk különbsége abból is adódik, hogy Ághhoz képest én sokkal nagyobb hangsúlyt helyezek a politikatudomány és közgazdaságtudomány határterületén kiformalódott terület közgazdasági vetületeinek bemutatására. Alapvető szemléletbeli eltérés közöttünk, hogy míg Ágh úgy fogja fel a területet, mint a politikáról való gondolkodás egy új, valamiféle társadalmi önigazgatás kiteljesítése felé mutató elméletét, addig szerintem a *public policy* a politikát rendkívül földhözragadtan fogja fel, ahol nap mint nap döntéseket kell hozni, s az elemzések célja az, hogy e döntések közgazdaságilag minél megalapozottabbak legyenek.

A dolgozat első részében az általam ajánlott magyar elnevezés, a „közcéli szabályozás hatáselemzése” használata mellett érvelek. Majd arról lesz szó, hogy miben hasonlít, s miben tér el ez az elemzés néhány rokon tevékenységi területhez képest. Végül bemutatom az elemzés főbb összetevőit, különös tekintettel annak közgazdasági jellegére.

Terminológiai tisztázás

A *public policy* fogalom magyar elnevezése során a legnagyobb nehézséget a *policy* fogalmának lefordítása jelenti. Témánk szempontjából teljesen félrevezető azt magyarul politikainak nevezni, ahogyan az a „közpolitika” fogalmában szerepel. Harold D. Lasswell egy, a *policytudományokról* szóló 1951-ben megjelent kötetben felhívja a figyelmet arra, hogy a *policy* fogalma mentes mindazon nem kívánatos jelentésbeli konnotációktól, ami a politikai (*political*) fogalmával az angolban is együtt jár, úgymint pártosság vagy éppen korrupció. (Lasswell [1951] 5. o.) A *policy* jelentése ugyanis teljesen semleges, valamifajta vezérelvek, iránymutatások jegyében történő működés-összehangolást jelent. Ilyen értelemben használatos a *business policy* fogalom a vállalati működés összehangolását szolgáló szervezetten belüli iránymutatásokra, vezérlőelvekre. Ehhez a jelentéshez véleményem szerint magyarul legközelebb a szabályozás fogalma áll, annak tág értelmében. Igaz, hogy ez sem pontos megfelelő, hiszen a szabályozás fogalmának műszaki jelentése viszonylag szűk, s feltételezi a visszacsatolás meglétét is, de a gazdasági életben a szabályozás fogalma tágabb, a tevékenységi keretfeltételek kijelölésére utal. Márpedig a *public policy* valami nagyon hasonlót jelent.

Buchholz [1988] úgy fogalmaz, hogy a mai gazdaságok vállalatai „...két fő társadalmi folyamat szereplői, amelyeken keresztül a cégek erőforrásainak allokálására vonatkozó döntések megszületnek. Ezek a piaci rendszer és a *public policy* folyamat” (Buchholz [1988] 1. o.). Az állami gazdaságszabályozás legkülönbözőbb formái, a törvényi keretfeltételektől a jövedelmi újraelosztáson át a legkülönbözőbb állami ügynökségek konkrét eljárásaiig mind-mind részei ennek a *public policy* folyamatnak. A *public policy* folyamatok tehát a társadalom rendelkezésére álló erőforrások allokálásának a *piaci mechanizmusokhoz képest alternatív*, másik nagy mechanizmusát jelentik.

Nem teljesen kézenfekvő azonban a *public* fogalom pontos fordításának megtalálása sem. Ebben az összefüggésben egyrészt jelent politikait, hiszen a fent említett nem piaci keretfeltételeket és szabályokat politikai intézmények alkotják. Hasonló jelen-

tést hordoz a *köz* fogalma, ami a szó szerinti fordítás. Ugyanakkor javaslatom az, hogy használjuk a *közcélú* fogalmat, mert az még pontosabban utal a jelenség tartalmára. A jóléti közgazdaságtan szerint akkor kerül sor (illetve akkor szükséges, hogy sor kerüljön) állami beavatkozásra (vagyis *public policy* alkalmazására) piaci tranzakciókra vonatkoztatva, ha piaci kudarcokat tapasztalunk (Pigou [1920]). Az utóbbi évtizedekben azonban mind az állami jövedelem-úraelosztás, mind az egyéb típusú állami szabályozás egyre kiterjedtebb és nagyobb mértékű lett minden modern gazdaságban. Mindezt a jóléti közgazdaságtan nyomán ugyan utólag összefüggésbe lehetett hozni a közjó előremozdításával, de egyre többeknek ütött szöveget a fejébe, hogy vajon valóban ilyen rohamosan szaporodnak-e a piaci kudarcok, vagy netán egyéb tényezők állnak e dinamikus bővülés mögött? (Lásd például Stigler [1989].) A célkitűzés és az indoklás ugyan mindig a köz javának előmozdítása minden állami szabályozási lépés esetén, de a tényleges állami szabályozás hatásainak elemzése nyomán kiderült, hogy bizony nemcsak a piacnak, az állami szabályozásnak is vannak kudarcjai (Wolf [1988]). Ennek fényében pedig csak annyit mondhatunk a közösségi szabályozásról, hogy annak a *célja* a közjó előmozdítása, de az eredménye már korántsem lesz feltétlenül ugyanez. Ennek a jelentéstartalomnak a kifejezésére javaslom a *közcélú szabályozás* fogalmát.

*A közcélú szabályozás fogalma tehát az összes politikai döntésnek – a törvényalkotástól a politikai adminisztrációban zajló mindennapi döntéshozatali folyamatokat vezérlő és összehangoló elvek és iránymutatások sokaságáig terjedő – összefoglaló elnevezése. Ezeket az iránymutatásokat részben a törvényhozás, részben a kormányzati szervezetek felső vezetése alkotja meg.*²

A fogalomnak a tartalma tehát rendkívül széles, beletartozik a gazdaságpolitika egésze, annak összes részterületével együtt, de az oktatás, egészségügy, honvédelem, igazságszolgáltatás, büntetésvégrehajtás, külpolitika stb. – tehát az összes politikai jellegű államhatalmi tevékenység bizonyos nézőpontból. Ezt a széles tartalmat a *közcélú szabályozás* fogalma többé-kevésbé hűen tükrözi (ideértve a *regulationt* és a *redistribúciót* is). Ezen a ponton azonban újabb fogalmi problémába ütközünk. Nevezetesen abba, hogy van összefoglaló elnevezésünk a *public policyra*, de emellett a különböző fentebb felsorolt szakterületekre vonatkozó *policy*knak külön nevük van, ráadásul ezek már úgy honosodtak meg, hogy a *policyt* politikának fordítjuk, például gazdaságpolitika, egészségügyi politika. E politikák összefoglaló elnevezésére elterjedt a „szakpolitika”, illetve a „részpolitika” szóhasználat is. Úgy tűnik, hogy itt már nincs értelme új elnevezéssel próbálkozni.

Végezetül még egy lépés a terminológia tisztázásában. Eddig a *public policy* elemzés tárgyáról volt szó, a *közcélú szabályozásról*, témánk azonban az e szférát elemző tevékenység. Itt az egyszerű elemzés szó helyett azért javaslom a *hatáselemzés* elnevezést, mert az viszonylag pontosan adja vissza rendkívül rövid kifejezéssel azt, ami ennek a típusú elemzésnek a magva, nevezetesen, hogy különböző szabályozási megoldások hatásait (várható hasznait és költségeit) igyekszik még a döntéshozatal előtt számbavenni, annak érdekében, hogy a döntéshozók informáltabban választhassanak az alternatívák közül. Magáról az elemzés mibenlétéről később még bővebben lesz szó, de ennyi szükséges volt előljáróban ahhoz, hogy teljessé váljon az érvelés a szakterület javasolt elnevezése mellett, ami tehát a *közcélú szabályozás hatáselemzése*.

² Széles értelemben beleértik a fogalomba nemcsak az iránymutatásokat, hanem az ezek jegyében megvalósuló mindennapi működését is a közigazgatásnak, hiszen nem választható el pontosan, hogy meddig tartanak az egyértelmű vezérlő elvek, s hol kezdődik a pusztán szabálykövető végrehajtó adminisztrálás.

A közcélú szabályozás hatáselemzése mint elkülönülő tevékenység

Magyarországon ugyan a formális egyetemi képzésben csupán mostanában jelent meg a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen belül ez a szakosodási lehetőség, azonban ez nem jelenti azt, hogy hasonló tevékenységet ne folytatott volna már eddig is sok-sok szakember, különböző munkakörökben. Az azonban talán mégis igaz, hogy pontosan erre a tevékenységre csak nagyon kevesen szakosodtak még, s ők sem pontosan abban a felfogásban végzik munkájukat, ahogyan az alábbiakban majd részletesebben definiáljuk e tevékenység tartalmát.

Weimer–Vining [1992] kitűnő könyvükben néhány fontos kritérium mentén összehasonlították a közcélú szabályozás hatáselemzését végzők tevékenységét néhány olyan szakma képviselőinek munkájával, akiknek tevékenysége legalább részben hasonló az övékkel. A továbbiakban ennek alapján mutatom be, hogy miben hasonlít, illetve miben tér el egymástól a tudományos kutató, az újságíró, a közigazgatási szakember, illetve a közcélú szabályozás hatáselemzését végző specialista szerepe.

Az első szakma, amivel a szabályozás hatáselemzését végző tevékenysége rokonítható, a tudományos kutatóé, hiszen mindkettő kiválasztott társadalmi problémák elemzésével foglalkozik. A tudományos kutató a tudományos igazság keresése jegyében, a hasonló tudományterületen dolgozó kutatótársainak közössége számára fejt ki gondolatait, szigorú tudományos módszertan segítségével tesztelve hipotéziseit és modelljeit. A témaválasztásban számára nem szükséges, hogy szempont legyen a választott probléma aktualitása, gyakorlati jelentősége, s az sem, hogy mennyire lesz érthető a kifejtés a szűk szakterület képviselőin kívül.

Az úgynevezett tényfeltáró újságírók gyakran végeznek komoly oknyomozást bizonyos társadalmi problémák ügyében, az elemzőkhöz hasonlóan. Ellentétben a tudományos kutatóval, egy újságíró számára mindig elengedhetetlen, hogy a választott téma aktuális és a kifejtés a széles közönség számára könnyen érthető legyen – akár az analitikus mélység rovására. Az érvelés érthetősége a szabályozás hatáselemzését végző szakember számára is fontos szempont.

A közigazgatási szakemberek vagy hivatalnokok közül sokan vannak, akik az adott hivatalt vezető politikusok számára, azok megrendelésére készítenek elemzést vagy konkrét megoldási javaslatot egy-egy társadalmi problémára. Még gyakoribb, hogy egy-egy elfogadott politikai döntés nyomán, annak végrehajtása lesz a hivatalnokok feladata, ami enged ugyan bizonyos fokú döntési szabadságot a számukra, de az elfogadott politikai döntések szövege áthághatatlan korlát a számukra. Fő feladatuk az elfogadott döntések megbízható végrehajtása. A politikusoktól jött megrendelés közös pont a szabályozás hatáselemzője és a hivatalnok között, de a hatáselemzést végző feladata kreatívabb, amennyiben őt nem kötik megszületett politikai döntések, az éppen érvényes kereteken túlmutató megoldási lehetőségekben is gondolkodhat.

Mindezek fényében a közcélú szabályozás hatását elemzőknek a feladata, hogy a számukra megrendelést adó *politikai döntéshozók részére* – tehát politikai döntés előtt álló, arra érett aktuális témában – *érthető módon* és stílusban kifejtve, az adott *probléma kezelésére alkalmas, megvalósítható alternatívákat* dolgozzanak ki, még hozzá oly módon, hogy *összehasonlíthatóvá* tegyék ezek költségeit és hasznait, ezáltal segítve a politikai döntéshozókat a megoldási lehetőségek közötti választásban, de *nem átvéve tőlük magát a választást*, vagyis a döntést. A kiemelt jellemzők mindegyike hangsúlyos és fontos.

Magyarországon hagyománya van annak, hogy különféle reformbizottságokban hivatalnokok és tudományos kutatók időnként nekiveselkednek, és az éppen aktuális politikai vezetés megrendelésére reformjavaslatokat dolgoznak ki. A fent bemutatott szerepfelfogáshoz képest az egyik legfontosabb különbség, hogy ezek a javaslatok az esetek túlnyomó többségében nem alternatívákat tartalmaznak, hanem csak egyetlen ajánlott megoldást. Ily módon a politikusoknak nem marad több választási lehetőség-

gük, csak az, hogy vagy elfogadják a javaslatot, vagy elutasítják. Pontosabban van egy harmadik is – s ez a leggyakoribb –, hogy átdolgozásra visszaadják az anyagot. A probléma azonban az, hogy ilyenkor az anyag kezd szétfolyni, felpuhulni, elveszíti a karakterét, s végül amikor a politikusok elfogadják, addigra már nem jelent igazi iránymutatást, világos *policyt*, csupán laza keretet, amelyen belül majd a végrehajtók szabadon tudnak manőverezni. Kitűnő aktuális példája ennek a Horn-kormány privatizációs törvényjavaslatának sorsa. A folyamat persze érthető, hiszen a hivatalnokok számára az a kedvező, ha minél kevésbé kötik meg a kezüket a politikusok által világosan rögzített szabályok. A gond azonban az, hogy ily módon maga a politikai döntéshozatali folyamat súlyosan diszfunkcionális lesz. Ahelyett, hogy különböző társadalmi problémák kezelése érdekében karakteres, hatásaiban is előre megbecsült alternatív megoldások közül választva döntenének a politikusok, a végrehajtás során a bürokrácia számára rendkívül tág mozgásteret hagyó kompromisszumos laza keretszabályok születnek. Valójában a bürokrácia uralja a döntéshozatali folyamatot azáltal, hogy nem terjeszt összevethető, világos, hatásaiban is megbecsült alternatív megoldási lehetőségeket a döntéshozók elé. Egy ilyen törekvést persze nem a hivatalnokoktól kell várnunk, hiszen ez érdekeikkel ellentétes lenne. Erre vonatkozóan a politikusoknak kellene világossá tenniük követelményrendszerüket. Kivéve, ha a politikusok úgy értelmezik önértékeiket, hogy karakteres döntések helyett a döntéseknek éppen az elmaszatólásával járnak jól, mert akkor kevésbé világos, kinek az érdekeit sértik.

Bár a reformbizottságok hagyománya látszólag súlyt helyez a közcélú szabályozás hatáselemző tevékenységre, valójában bizonyos szempontból éppen a dolog lényege hiányzik belőle: az egymással összevethető, alternatív megoldások kidolgozása, beleértve azok hatáselemzését is, amelyből aztán a politikusok választhatnak. Teljesen egyértelmű tehát, hogy a közcélú szabályozás hatáselemzése nemcsak a tudományos kutató, az újságíró és a hivatalnok szerepétől tér el egyértelműen, de a politikusétól is. A szakszerűség erősítése a döntés-előkészítésben nem azt jelenti, hogy a politikusok csak rábólintanak a „szakemberek” által legjobbnak talált szabályozási módszerre. A választás a politikusok dolga és felelőssége, s ennek során mindig is mérlegelni fogják döntéseik olyan következményeit is, mint például azok hatása népszerűségükre. Ezt a demokratikus politikai rendszer döntéshozatali folyamataiból nem lehet, s nem is kell kiiktatni. A szakemberek felelőssége a politikusok megfelelőbb informálása a döntés-előkészítés során.

A demokratikus politikai rendszernek az is sajátossága, hogy a politikai nyilvánosság szerepe megnő a közcélú szabályozási alternatívák bemutatásában és megvitatásában, ami befolyásolhatja a döntéshozókat. Az ellenzéki politikusoknak szintén elemi igénye, hogy egy-egy társadalmi-politikai problémára alternatív megoldási javaslatokkal állhassanak elő a kormány javaslataihoz képest. Mindez óriási mértékben megnöveli tehát az igényeket a közcélú szabályozás professzionális hatáselemzése iránt.³

³ Az 1994-es év folyamán a szerzőnek volt alkalma ellenzéki parlamenti képviselőként személyesen is tapasztalni, hogy mennyire hiányzik ez a szakszerű döntés-előkészítés. Az utóbbi időben egyébként olyannyira megszűletett a felismerés, hogy elvileg 1995-től már az újonnan beterveztett törvényjavaslatokhoz lehetőség szerint mellékelni kell az arra vonatkozó becslést is, hogy milyen várható társadalmi költségnövekedéssel fog járni, ha a javaslat törvénné válik. Eddig azonban még nem akadt példa ilyen előterjesztésre, s bizonyára hosszabb ideig eltart, amíg az erre vonatkozó realiztikus előrejelzések megszűletnek.

Az elemzés tartalma és összetevői

A közcélú szabályozás hatáselemzése úgy is tekinthető, mint a *politikai szféra közgazdasági elemzésének egyik ága*. A politikai intézmények közgazdasági elemzésével foglalkozik a közösségi döntések (*public choice*) irodalma⁴ és a tranzakciós költségek gazdaságtana, az ún. *intézményi közgazdaságtan*.⁵ Az intézményi közgazdaságtan arra igyekszik magyarázatot találni, hogy milyen tényezőktől függ a gazdaság piaci szereplői közötti kapcsolatok intézményi formája, széles értelemben ide értve a vállalati formáktól a szerződéses kapcsolatokig a legkülönbözőbb tranzakciótípusokat, sőt ennek analógiájára a politikai piacon képződő intézményeket is, például a törvényhozási bizottságokat (lásd például *Weingast* [1989]). A *public choice* megközelítés a politikai szereplők viselkedését elemzi, ennek során őket (beleértve a politikusokat is) gazdaságilag racionális, vagyis saját preferenciáikat maximalizálni törekvő egyénekként modellezi. Ez a módszer alkalmas a politikai döntéshozatali mechanizmus bizonyos problémáinak bemutatására, illetve még bizonyos normatív következtetések levonására is, de nem alkalmas a napi politikai döntéshozatal segítésére.

A közcélú szabályozás hatáselemzése a politikai intézményekben folyó *döntéshozatal közgazdasági eszközökkel történő segítésével, illetve a döntések hatáselemzésével* foglalkozik. Előzményei az operációkutatásra és az ún. PPB (tervezés–programozás–költség-előirányzás) költségvetés-tervezési módszer kidolgozására nyúlnak vissza (*Lindblom* [1968] 9. o.) az Egyesült Államokban a hatvanas évek közepére. A terület időközben sokat fejlődött, de alapproblémája ugyanaz, mint kezdetben. *Hogyan lehet elősegíteni azt, hogy a politikai döntéshozók által kezelni kívánt problémák enyhítésére olyan szabályozási megoldásokat használjanak, amelyek minél gazdaságosabban használják fel a rendelkezésünkre álló szűkös erőforrásokat?*

Egy elméleti közgazdász számára a hatékony erőforrás-felhasználásnak egyértelmű definíciója adható, például a *paretoi definíció*, az üzleti életben pedig végső fokon a cég profitabilitása a hatékonyság operacionalizálható mércéje. A politikai szabályozás esetében azonban a mérce rendkívül elvont, a *közjó* maga. A *közjó* definícióján már a közgazdászok között is vita van, de a politika szereplői között egyenesen ádáz küzdelem, ez ugyanis értékfüggő kategória.

Természetesen a politikai döntések célja nem csupán – sokszor nem is elsődlegesen – a hatékony erőforrás-allokáció, bár a politikai szabályozás első számú indokál a piaci allokációs mechanizmusok tökéletlenségeit szokás felhozni (externáliák, közjavak, monopóliumok). Ezekhez képest egy teljesen más nézőpont a *társadalmi egyenlőség*. Ez olyan érték, amelynek megvalósítását a gazdasági hatékonyság rovására is célul lehet kitűzni, s ez a politikai szabályozás igazolásául felhozott érvek másik nagy csoportja. Természetesen a társadalmi egyenlőség vagy igazságosság nem valószínűsíthető meg mindenki számára elfogadható mértékben, s még részleges megvalósítása is erőforrásokat igényel. Ugyanez igaz egyéb, hasonlóan alapvető értékválasztásokra, például a tiszta és egészséges környezet igényének elsődlegességére. Ezek a nagyon különböző értékválasztások filozófiailag nagyon nehezen összemérhetők, közgazdasági nézőpontból azonban mégis részben közös nevezőre hozhatók. Ez a közös nevező pedig a közcélú szabályozás hatáselemzésének *alapvető nézőpontja*, az, *hogy a társadalmi egyenlőtlenségek csökkentésének és az egyéb alapvető értékválasztások teljesítésének is mind valamilyen erőforrásigénye van.*

Honnan tudjuk, hogy mennyi erőforrást érdemes e célra felhasználni? Közgazdasági nézőpontból erre a társadalom tagjainak egyéni preferenciáiból összesített ún. társadalmi preferencia adhatná meg a választ. De hogyan összesíthetők a társadalom

⁴ Lásd erről *Mueller* [1989].

⁵ Lásd erről *Williamson* [1985].

tagjainak preferenciái? A jóléti közgazdaságtan az ún. társadalmi jóléti függvény konstrukciójának segítségével próbált meg erre választ adni, de kiderült, hogy mégha ismernénk is a társadalom tagjainak egyéni hasznossági függvényeit, akkor sem lehetne egyértelműen összesíteni e preferenciákat. Ugyanakkor erre a problémára a gyakorlatban nap mint nap születnek válaszok, a politikai döntések révén.

A politika a közügyek szférája, s a demokratikus politikai intézményi mechanizmusok is éppen arra szolgálnak, hogy a *társadalom preferenciáival összhangban álló döntéseket hozzanak*. Ha azonban beszélhetünk a piaci mechanizmusok tökéletlenségéről és korlátairól, legalább ennyi alapunk lehet kételkedni a politikai mechanizmusok tökéletességében is. Csak egyetlen olyan közösségi szintű döntéshozatali mechanizmus létezik, amely tökéletesen összesítheti a társadalom tagjainak preferenciáit, ez pedig az *egyhangú szavazás* módszere egy mindenki részvételével zajló közvetlen demokráciában (*Buchanan–Tullock* [1962]). A ténylegesen működő politikai közösségekben (még a demokratikusakra is igaz ez) azonban sem a közvetlen demokrácia nem működőképes (helyette a képviseleti demokrácia intézményeit alkalmazzuk, ami már önmagában is torzítja az egyéni akaratok képviseletét), sem pedig az egyhangú döntési mechanizmus nem működik, hiszen már egy település lakóinak képviselői is csupán néhány nagyon triviális ügyben tudnának egyhangúan dönteni, nem beszélve az országos politikáról. Nehéz elképzelni például olyan adórendszert, amellyel egy társadalom minden polgára egyetértene.⁶

A közcélú szabályozás hatáselemzése nem olyan csodaszer, amely megoldást ígér e megoldhatatlan problémákra. A „közjó” kiderítésének kényes feladatát a politikusokra hagyja, de azzal igyekszik elősegíteni a helyes döntéshozatalt, hogy informálja a politikusokat döntéseiknek a társadalmi költségek és hasznok alakulása gyakorolt következményeiről.

Az elemzés maga a döntések költségkövetkezményeinek és az eredményükként bekövetkező hasznoknak az összevetése, az ún. *költség–haszon elemzés*. Ez azonban feltételezi azt, hogy mind a költségek, mind a hasznok számszerűsíthetők, ami többnyire nem igaz. Ezekre az esetekre hasonló logikára épülő, de a minőségi szempontok figyelembevételére is alkalmas egyéb elemzési módszerek használhatók. Az ezzel kapcsolatos módszerek kitűnő áttekintését adja például *Carley* [1980]. Magyarul *Kindler* [1991] nagyszerű összefoglalása ajánlható.

Az elemzés fő lépései a következők:

1. Az elérni kívánt cél egyértelmű és világos definiálása. Ez egyáltalán nem magától értetődő, hanem rendkívüli kreativitást igénylő feladat, ugyanis a kezelni kívánt probléma formulázása maga is erősen befolyásolja az elemzés tartalmát. Nem mindegy ugyanis például, hogy a felsőoktatásban bevezetni javasolt tandíjfizetést azzal a céllal szorgalmazza valaki, hogy több pénz jusson a felsőoktatás finanszírozására, vagy azért, hogy a felsőoktatás finanszírozására fordított pénzek oktatási intézmények közötti elosztásában legyen egy olyan indikátor, amely azt mutatja, hogy a hallgatók mennyit hajlandók saját zsebükből egy-egy intézményben a képzésért fizetni.

2. A célkitűzés elérését szolgáló, megvalósítható, alternatív szabályozási mechanizmusok felvázolása. Ez a szakasz igényli a legtöbb kreativitást, illetve a konkrét területre vonatkozó szakismeretet, hiszen nem elégséges az, hogy jó ötlete legyen valakinek, az elemzőnek azt is becsülnie kell, vajon megvalósítható-e az ötlet? Ezen

⁶ Tekintettel arra, hogy a preferenciák aggregálásának politikai intézményi mechanizmusai nem tökéletesek, tanulságos megvizsgálni, értékelni és egymással összehasonlítani például a különböző szavazási eljárásokat. A *public choice* szakirodalom részben ezekkel a problémákkal foglalkozik. Lásd erről például *Pápai* [1994].

belül külön probléma bizonyos intézkedések politikai megvalósíthatósága, aminek eldöntése véleményem szerint inkább a politikusok hatáskörébe tartozik.⁷

3. Az egyes megoldási lehetőségekhez tartozó költségek és hasznok minél korrektebb számbavétele (ha lehet, számszerűsítése). Az elemzői kreativitást ez a szakasz sem nélkülözheti, mivel az esetek túlnyomó többségében nem áll rendelkezésre az összes szükséges adat ahhoz, hogy valóban pontos és megbízható előrejelzést végezzünk. Ugyanakkor még a nem teljesen megbízható adatbázison végzett számítások információértéke is több, mintha egyáltalán nem teszünk kísérletet a hatáselemzésre. A szakterület legfontosabb szakmai folyóiratában, a *Journal of Policy Analysis and Management* legelső számában a közcélú szabályozás hatáselemzői számára irt „tízparancsolatukban” Leman és Nelson egyenesen arra biztatják az elemzőket, hogy tekintettel a mindig jelenlévő idő- és erőforráskorlátokra, ne riadjanak vissza attól, hogy azzal dolgozzanak, ami elérhető, ahelyett hogy a szokásos kutatói fordulattal arra hivatkozzanak, hogy még több adat és újabb kutatások kellenek, mielőtt a témában valamit mondani lehet. (Leman–Nelson [1981] 103. o.)

4. Az alternatívák összehasonlító értékelése és állásfoglalás arról, hogy melyik lehetőség tekinthető hatékonyabbnak az adott célkitűzés eléréséhez. Az esetek többségében az összehasonlítás nem lesz egyértelmű, de az is előfordulhat, hogy hatékonysági megfontolások alapján valamely alternatíva egyértelműen kedvezőbbnek ítéelhető a többinél. Még ez utóbbi esetben sincs szó arról, hogy az elemző átveszi a politikus szerepét, és helyette dönt. A politikus ugyanis ennek ismeretében is dönthet úgy, hogy a hatékonysági megfontolások ellenére egy másik lehetőséget preferál, de ezt annak tudatában kell tennie, hogy ez milyen többletköltségekkel jár.

*

Egy közösségi döntést mindig befolyásolnak a döntéshozók politikai motivációi, de az is, hogy milyen információk birtokában döntenek, milyen a döntés-előkészítés. A közcélú szabályozás hatáselemzése ez utóbbival foglalkozó szakterület. Közgazdasági nézőpontból, az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás előkészítését szem előtt tartva, olyan háttérelmzések készítését jelenti a politikai döntéshozók számára, amelyek birtokában egy-egy társadalmi-politikai probléma kezelése érdekében megvalósítható megoldási lehetőségek költségeit és hasznait is összevetetik, mielőtt választanak. Az ilyen elemzések elterjedése remélhetőleg azt is elősegítené, hogy mind a sajtóban folyó közéleti viták, mind pedig a politikai döntéshozatali fórumokon elhangzó érvelések tárgyyszerűbbek, kevésbé ideologikusak legyenek. Ennek érdekében szükség van a megfelelő intézményi bázisok kifejlődésére is, ami a hivatali apparátusokon kívül leginkább az egyetemekhez kötődő, illetve önálló kutatóintézetek, alapítványok sokszínű hálózata lehet.

Hivatkozások

- ÁGH ATTILA [1994]: Közpolitika. Megjelent: Gyurgyák János (szerk.): Mi a politika? Századvég Kiadó, Budapest.
 BUCHANAN, J.–TULLOCK, G. [1962]: The Calculus of Consent. Ann Arbor, University of Michigan Press.
 BUCHHOLZ, R. [1988]: Public Policy Issues for Management. Prentice Hall, Englewood Cliffs New Jersey.

⁷ A politikai megvalósíthatóság problémáiról, illetve ennek elősegítése érdekében a különféle ellenérdekelte társadalmi csoportoknak nyújtandó „kompenzációk” problémájáról nagyon érdekes fejtegetéseket tartalmaz Greskovits [1994] tanulmánya.

- CARLEY, M. [1980]: Rational Techniques in Policy Analysis. Heinemann Educational Books, London.
- GRESKOVITS BÉLA [1994]: A tiltakozás és a türelem politikai gazdaságtanáról. Kézirat.
- KINDLER JÓZSEF [1991]: Fejezetek a döntésméletből. Aula, Budapest.
- LASSWELL, H. [1951]: The Policy Orientation. Megjelent: *Lerner-Lasswell* (szerk.): The Policy Sciences. Stanford U. P. Stanford, California.
- LEMAN, CH.-NELSON, R. [1981]: Ten Commandments for Policy Economists. *Journal of Policy Analysis and Management*, Vol. 1., No. 1., 97-117.
- LINDBLOM, CH. [1968]: The Policy-Making Process. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- MUELLER, D. [1989]: Public Choice II. Cambridge U. P. Cambridge, New York.
- PÁPAI ZOLTÁN [1994]: Az egyszerű többségi szabály és a parlament intézményei. Kézirat. Budapest.
- PIGOU, A. [1920]: The Economics of Welfare. Macmillan, London.
- STIGLER, G. [1989]: Piac és állami szabályozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- WEIMER, D.-Vining, A. [1992]: Policy Analysis. Concepts and Practice. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- WEINGAST, B. [1989]: The Political Institutions of Representative Government: Legislatures. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145. 693-703. o.
- WILLIAMSON, O. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York.
- WOLF, CH. [1988]: Markets or Governments. Choosing between Imperfect Alternatives. MIT Press, Cambridge, Mass. London, England.

RADNAI MÁRTON

A kárpótlási jegy a magyar tőkepiac Jolly Jokere

Az utóbbi évek egyik legérdekesebb tőkepiaci újdonsága a kárpótlási jegy, amely jelenleg a tőzsde egyik leglikvidebb értékpapírja. Egyedülálló, nemzetközileg ilyen formában példa nélküli pénzügyi eszköz, így a róla szóló irodalom is rendkívül szegényes, leginkább újságcikkekből áll. E cikk célja kettős: egyrészt áttekinti a kárpótlás eddigi történetét, másrészt pedig néhány egyszerű pénzügyi közgazdasági modellt próbál meg elemzésére kidolgozni.*

A kárpótlási jegy kibocsátása számos gazdasági és társadalmi következménnyel járt. A kárpótlás etikai, jogi, politikai, szociológiai és gazdasági szempontból is vizsgálható. Cikkem legutóbbira vállalkozik, de azon belül is csak egy részterületre: a kárpótlási jegy mint értékpapír pénzügyi, közgazdasági elemzésére.

Nem vagyunk könnyű helyzetben a kárpótlási jegy értékének meghatározásakor, egyrészt mivel a hozzá kapcsolódó jogok igen sokfélék (ezért hasonlít a kártyában használatos Jolly Jokerhez), másrészt pedig időben módosulnak – jórészt a politikai változások hatására. Mivel minden felírt modellnek feltételezésekkel kell élni a jegyhez kapcsolódó jogokról, ezek implicit módon a politikai környezetre is feltételezésekkel élnek – így a bemutatott modellek nagy része csak egy meghatározott időtartamon belül volt (lesz) érvényes. Az Antall-kormány ideje alatt érvényes modellek viszont egyrészt gazdaságtörténeti szempontból fontosak, másrészt pedig figyelmeztetik a jövő (és más országok) politikusait döntéseik előre nem sejtett következményeire.

Először ismertetem a kárpótlási jegy kibocsátásának körülményeit, és gyakorlati nézőpontból elemzem a kínálat és kereslet összetevőit. Néhány adattal jellemzem a kárpótlásijegy-piac jelenlegi helyzetét, és összefoglalom a jegyek felhasználásának eddigi történetét. Megvizsgálom, hogy a kárpótlási jegy betölthet-e pénzhelyettesítő funkciót, és ez megvalósult-e a gyakorlatban.

Ezután az értékpapírt elméleti oldalról közelítem meg. Választ keresek arra a kérdésre, hogy meghatározható-e a jegy egyensúlyi árfolyama hosszú és rövid távon, külön vizsgálva az ún. határozatos jegyek piacát is, mely a részvénytársaságok következményeként alakult ki. Végül a jegy jövőjével foglalkozom, megpróbálom elemezni az újonnan megnyitott kárpótlásijegy-igénylési lehetőségnek a hatását a kárpótlási jegy piacára, és felvázolni a piacon lévő kárpótlási jegyek felszívására adódó lehetőségek következményeit.¹

* A dolgozat a Rajk László Szakkollégiumban készült. Szeretnék köszönetet mondani értékes megjegyzéseikért és bírálataikért *Fazakas Gergelynek, Hamecz Istvánnak, Király Júliának, Makara Tamásnak* és *Sitányi Gábornak*.

¹ A dolgozatban fellelhető adatok az 1994. végi állapotokat tükrözik.

A kárpótlási jegy eddigi története

A kárpótlási jegyek kibocsátására először az 1991. évi XXV. – ún. első kárpótlási – törvény majd később az 1992. évi XXIV. – ún. második kárpótlási – törvény (16) és az 1992. évi XXXII. – ún. harmadik kárpótlási – törvény (17) végrehajtásakor került sor. Az első kettő a vagyoni károk, a harmadik pedig a politikai okból bekövetkezett szabadságelvonás, illetve halál esetére nyújtott kárpótlást. E törvények értelmében a kárpótlási jegy bemutatóra szóló értékpapír, amelyet az állam bocsát ki, és névértékében testesít meg állammal szembeni követelést. A jegy kamatozik, de a kamatot nem fizetik ki, hanem növeli a jegy névértékét (jelenleg ez már 174,2 százalék). A kamatokkal a jegy névértékét minden hónap elsejétől növelik meg, a kamat a mindenkori jegybanki alapkamat 75 százaléka. A jegyek 1991. augusztus 11-i kezdettel kamatoznak, a jegy kézhez vétele naptári negyedévének kezdőnapjától számított három éven át. (Ez később úgy módosult, hogy minden kárpótlási jegy egységesen 1994. december 31-ig kamatozott, mert a jegyek tőzsdei homogenitását veszélyeztette volna, ha a különböző sorozatok különböző névértékekkel rendelkeznek.) A jegyet ezer, ötezer és tízezer forintos címletekben bocsátották ki.

A kárpótlási jegy felhasználási lehetőségeit elkülönítették aszerint, hogy felhasználója maga a kárpótlásra jogosult, vagy aki vásárolta a jegyet. Csak a jogosult vásárolhat a kárpótlási jegyért termőföldet, életjáradékot és lakást. Viszont bármely kárpótlásijegy-tulajdonos felhasználhatja jegyét az előprivatizáció, állami vagyontárgyak megvásárlása, a decentralizált privatizáció, E-hitel felvétele, MRP, részvény- és üzletrészvásárlás, befektetési jegyek jegyzése és készpénzért történő értékesítés során. Most csak zárójelben említem meg, hogy a gyakorlatban később a saját jogon kárpótoltakat egyéb módon is preferálták, amit részletesen a következő fejezetben elemzek.

Az állam a kárpótlási jegy beváltása során mindenhol köteles azt névértékén elfogadni, kivéve a termőföldvásárlást, ahol a jegyeket címletértékben veszik figyelembe. A termőföldvásárlás az önkormányzati lakások megvásárlásához hasonlóan abból a szempontból is kivétel, hogy míg egyéb esetekben a jegyeket az állam megsemmisíti, itt a jegyek a szövetkezetek és az önkormányzatok tulajdonába juthatnak, akik felhasználhatják azokat a privatizációban.

Az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) javaslatára a kormány a kibocsátástól számított ötödik teljes naptári év december 31-éig a kárpótlási jegy beváltását évente legfeljebb összesen hat hónapos időtartamra felfüggesztheti. Ez eddig nem történt meg, és valószínű, hogy nem is fog, mivel ez katasztrofális hatású lenne a jegy piaci árfolyamára.

A jegyek kínálata

A jegyek kínálatán a határozat nélküli jegyek kínálatát értem, hiszen ez hat a jegy szabadpiaci árfolyamára. A kínálatot ezért azok a kárpótoltak jelentik, akik jegyeiket készpénzért eladják. Az Országos Kárrendezési és Kárpótlási Hivatal (OKKH) 1994. december közepéig az első kárpótlási törvény alapján 55,1 milliárd forint, a második kárpótlási törvény alapján 10,7 milliárd, a harmadik kárpótlási törvény alapján 47,3 milliárd forint címletértékű jegyet bocsátott ki, tehát összesen 113 milliárd forintnyit (a jegyek névértéke 1994. decembertől kezdve a címletérték 174,2 százaléka).

A szabadpiaci kínálatot csökkenti az, ha a kárpótolt saját maga használja fel a jegyét. Erre a következő lehetőségek adódnak.

– A termőföldvásárlás licitálás során történik, melyeken a saját jogon kárpótoltak vehetnek részt. Mivel nincs megkötve, hogy az ország melyik részén lehet elvása-

rolni a jegyeket, a Balaton és a városok (főleg Budapest) környékén található földterületek vásárlásakor a licit alaposan felhajtotta az árat, míg a földek nagy része (főleg kezdetben) a minimális 500 forint/aranykorona értéken kelt el. Az OKKH adatai szerint 1994. december végéig 21 237 árverést tartottak meg, és mintegy 36,8 milliárd aranykorona értékű földet árvereztek el. A földárveréseken eddig megközelítőleg 35 milliárd forint címletértékű jegyet használtak fel (átlagosan tehát 1000 forint/aranykorona ár alakult ki). Ez azonban csak átmenetileg csökkenti a szabadpiaci kínálatot, mivel a jegyek legnagyobb része a szövetkezetekhez kerül, akik eladják készpénzért, vagy saját maguk használják fel a privatizációhoz (például a tejipari részvénytársaságokban, ahol a szállítókat előnyben részesítik). Érdekes, hogy 1993 nyarától a szövetkezetek ún. kárpótlási előlegutalványokat kaptak azokra a földekre, amelyeket kijelöltek árverezésre, de az árverés még nem történt meg,² és ezekkel az utalványokkal vehettek részt a privatizációban. Ez tulajdonképpen azt jelentette, hogy kárpótlási jegyben hitelt nyújtottak számukra. Ezeket az utalványokat azonban csak a szövetkezet használhatja fel (nem adhatja el őket készpénzért), ezért ezáltal a szabadpiaci jegy kínálat nem nő.

– A lakásvásárlás gyakorlatilag önkormányzati lakások vásárlását jelenti, mivel az állami tulajdonú lakások jó része gazdasági társaságok tulajdonába került, akiket nem lehet kötelezni a jegy elfogadására (Kovács [1993]), és erre nem is törekcsenek, ami a kárpótlási jegy piaci árfolyamát ismerve, nem túl meglepő. Önkormányzati lakások esetén a bentlakó és kárpótolt bérlő megvásárolhatja kárpótlási jegyért a lakást, ha a képviselő-testület az ingatlant kijelölte elidegenítésre (1994 áprilisától, az új lakástörvény életbelépése óta pedig már a bérlő nyilatkozata is elegendő). A megüresedett lakásokat pályázat (árverés) során is értékesítheti az önkormányzat, ekkor nem bentlakó eredeti jogosult is megvásárolhatja a lakást kárpótlási jegyért. Mint arra már utaltam, ebben az esetben sem semmisülnek meg a jegyek, hanem csak átmenetileg csökkentik a kínálatot, hiszen azokat az önkormányzatok szintén eladhatják, vagy privatizálhatnak vele (bár ebben az ÁVÜ gyakorlata nem segíti őket). Az OKKH adatai szerint 1994 végéig mintegy 5,6 milliárd forintnyi jegyet használtak fel ilyen célból.

– Az első és második kárpótlási törvény (a vagyoni károk kárpótlására) alapján kárpótláshoz jutottak életjáradékra az 1992. évi XXXI. törvény szerint válthatják át jegyeiket. Ennek rendelkezései szerint az az eredeti kárpótolt, aki 65. évét betöltötte, vagy legalább 67 százalékos rokkant, kérelmezheti jegyeinek életjáradékra váltását. Ennek folyósítása havonta történik, az összeg a kérelmező nemétől és életkorától függ, és évente egyszer emelkedik a költségvetésben meghatározott mérték szerint. A kárpótlási jegyeket tehát lényegében egy biztosítási kötvényre lehet beváltani. Ez a forma nem vált túl népszerűvé (részletes elemzését lásd később). Az életjáradékot eddig mintegy 150 millió forint körüli címletérték után igényelték, tehát a kínálatot ez nem csökkentette lényegesen.

A harmadik kárpótlási törvény (a szabadságelvonás és halál okozta károk kárpótlására) alapján kárpótoltak esetén az életjáradékra váltásról maga a törvény rendelkezik. Ebben az esetben az életjáradékra váltást mindenki kérheti, a járadék összege azonban nem egyezik meg azzal, amit a vagyoni kárpótlás esetén folyósítanak. A járadék összegének emelése a kormány hatásköre. Arról, hogy itt mennyi kárpótlást kértek életjáradékban, nincs információm – ebben az esetben azonban azokat a kárpótlási jegyeket, amelyek helyett a kárpótolt életjáradékot igényel, ki sem bocsátják, ezért nem növelik a szabadpiaci kínálatot.

Jelentős kínálatot csökkentő tényező azonban a kárpótlási jegy-részvény csere,

² Eljárási rend a kárpótlási előlegutalvány felhasználásáról. Privinfo, 1993. 12. sz. 28–30. o.

ahol 1994 első félévében a kedvező átváltási lehetőségek miatt megnőtt a saját jogon kárpótoltak (és meghatalmazottaik) részvétele, ami nagy mennyiséget vont el a szabadpiacról. Pontos adatokkal nem rendelkezem, de 1994 végéig címletértékben 10-12 milliárd forint körül lehet a felhasznált mennyiség. Hasonlóan jelentős volt a Pillér I. ingatlanalap jegyeinek cseréje is, amely 2,4 milliárd forint címletértékű jegyet vont be, illetve a Pillér II., amely mintegy 1,2 milliárd forintnyit.

A kínálatot csökkenti átmenetileg a kárpótlási jegyek „megtakarítása” is, vagyis az, hogy a kárpótoltak (és a határozatos jegyet vásárolt spekulánsok) jegyeiket nem adják el, hanem jobb beváltási lehetőségre várnak. Ennek mértéke a legnagyobb, de arról, hogy a jelenleg piacon „ülő” mintegy 60 milliárd forint címletértékű jegyből mennyi van még határozattal együtt, csak becsléseink lehetnek.

Összefoglalásul tehát megállapíthatjuk, hogy véglegesen csak a vagyoni kárpótlás életjáradékra váltása és a saját jogon kárpótoltak részvénycseréi csökkentik a kínálatot, míg átmenetileg a föld- és lakásvásárlás is.

A jegyek kereslete

A szabadpiacon általában kétféle motivációból vesznek jegyeket: egyrészt spekulációs céllal, a jegy árfolyam-emelkedését várva, illetve privatizációban való részvétel céljából. A spekulációs célú vásárlások rövid távúak, általában néhány részvénycseré hírére előzik meg az áremelkedést (ennek elemzésére is kitérek). Nagyságuk nem jelentős, általában eltörpül a privatizációs vásárlások mellett.

A privatizációs kereslet ma már rendkívül sok formában jelenik meg, most röviden ezek kárpótlási jegyet érintő fajtáit ismertetem. A legnagyobb arányban a közvetlen privatizáció (és korábban az előprivatizáció) során fizetnek kárpótlási jeggyel (közvetlen privatizációnak nevezik azt, amikor a vagyonrész a vásárló pályázat során vásárolja meg az ÁVÜ-től). A kárpótlási törvény alapján az ÁVÜ-nek a közvetlen értékesítésre kerülő vagyontárgyak eladásakor a vételár minimum 10, az élelmiszer-ipari vállalatok esetén legalább 20 százalékát kárpótlási jegyben kell elfogadnia, és ettől csak kivételes esetekben térhet el (ha egy vevő akarja az egész társaságot megvenni, vagy 1991. augusztus előtt alakult át a vállalat gazdasági társasággá). Az ÁVÜ kezdetben a készpénzbevétel növelése céljából nem is fogadott el ennél magasabb arányban jegyeket. 1993 nyarától kezdve azonban a politikai nyomásnak engedve, növelni kezdte a pályázatokban a kárpótlási jeggyel fizethető részt, és 1994 májusáig szinte majdnem minden pályázatban a teljes vételárat is ki lehetett jeggyel fizetni. Az 1994 nyarán megalakult kormány a forint- és devizabevételek növelése érdekében csökkentette a pályázatokban mind a kárpótlási jeggyel, mind pedig az E-hitellel fizethető részt.

A közvetlen privatizáció E-hitellel is történhet, ahol a szükséges saját erőt lehet kárpótlási jeggyel fizetni, így ez is keresletet jelent, bár csak kisebb mértékben. A jelenlegi jogi szabályozás szerint (36/1993. kormányrendelet) 5 millió forint hitelfelvétel alatt a hitel 2 százalékát kitevő, felette pedig 15 százalékos saját erővel kell rendelkezni. Utóbbi esetben ez a teljes vételár E-hitellel való fizetése esetén (ha az ÁVÜ engedélyezi azt) $0,15/1,15 = 13,04$ százalékos hányadot jelent. Ez azonban csak a törvényi minimum, a hitelt nyújtó bankok ennél magasabb saját erő-hányadot is szoktak kérni (20–25 százalék). MRP-szervezet által felvett E-hitel esetében (mivel ilyenkor személyenként veszik azt fel, és a hitel mértéke nem szokta a fejenkénti 5 millió forintot meghaladni) pedig gyakorlatilag 2 százalék a saját erő.³

³ Különböző fizetési formák összehasonlítása. Privinfo, 1993. 14. sz. 30–36. o.

A harmadik fő keresleti tényező a kárpótlási jegy-részvény csere, ami tulajdonképpen a közvetlen privatizációban kárpótlási jegyre elkülönített tulajdonhányadok értékesítését jelenti. A részvénycserék közül azonban csak az jelentett keresletet a szabadpiacos jegyre, amelynél a saját jolon kárpótoltak (és meghatalmazottaik) nem jegyezték túl a részvényt, hiszen ők az allokációban egy kivételtől eltekintve előnyt élveztek a sima jeggyel jegyzőkkel szemben. A nagy részvénycserék közül ezért csak néhány (OTP, Chinoi, Egis) jelentett keresletet a jegy piacán.

A felsorolt tényezők nagyságáról közelítő képet kapunk az 1. táblázatból, ahol az ÁVÜ által 1994. december 31-ig befogadott kárpótlási jegyek megoszlását láthatjuk. A táblázat azért csak közelítő, mert egyrészt nem tartalmazza az ÁV Rt. által befogadott mennyiség megoszlását (eddig kb. 14 milliárd forint címletértékű jegy), és a részvénycserékben felhasznált jegymennyiség nincs megkülönböztetve aszerint, hogy saját jolon kárpótolt cserélte-e a papírt, vagy nem. Az 1. táblázat utolsó előtti tétele az önkormányzatoknak kiadott kárpótlási jegy – ez azt jelenti, hogy az ÁVÜ olyan vagyont értékesített kárpótlási jegyért, amely (vagy egy része) korábban önkormányzati tulajdon volt. Ilyen esetekben a kapott kárpótlási jegyeket visszaulaják az önkormányzatoknak, tehát a jegy nem semmisül meg.

1. táblázat

Az ÁVÜ által befogadott jegyek mennyisége címletértékben
(ezer forint)

Megnevezés	ÁVÜ-höz került jegyek címletértékben	Százalékos megoszlás
Kárpótlási jegy-részvény cserék	6 308 073	14,7
Pillér befektetési jegyek cseréje	3 593 333	8,4
<i>A) Összesen</i>	<i>9 901 406</i>	<i>23,1</i>
„Nagyprivatizációs” felhasználás	28 764 593	67,2
Önprivatizáció	1 599 151	3,7
Előprivatizáció	1 873 318	4,4
E-hitelhez saját erő letét	518 844	1,2
Életjáradékra váltva	152 761	0,4
<i>B) Összesen</i>	<i>32 908 667</i>	<i>76,9</i>
<i>A) + B) Összesen</i>	<i>42 810 073</i>	<i>100,0</i>
Önkormányzatoknak kiadva (alapítói jog alapján)	1 167 832	
<i>Megsemmisítendő</i>	<i>41 642 241</i>	

Forrás: ÁVÜ Portfólió Menedzsment Igazgatóság.

Az 1. táblázatból jól látható, hogy eddig az ÁVÜ-höz áramlott jegyek mintegy 25 százalékát részvény- vagy befektetési jegy-cserében, míg 75 százalékát egyéb privatizációban használták fel. Ez a megoszlás 1994 februárjában még 30 százalék–70 százalék volt, és 1994 tavaszán a 35 százalék–65 százalék megoszlás volt jellemző (ha csak a tavaszi hónapokat vesszük figyelembe). Becslésem szerint a cserék 25 százalékából mintegy 15–20 százalékot a saját jolon kárpótoltak jegyzései tettek ki, és a fennmaradó 5–10 százalék csak a szabadpiacról elvont jegyek aránya.

A jegyek piaca

Miután felmértük a jegyek keresletét és kínálatát állományi szempontból, érdemes azt is megvizsgálni, hogy ezek milyen ütemezésben találkoztak eddig, és a piac helyileg hol koncentrálódott.

A jegykibocsátás 1992 eleje óta tart, és a kezdeti heti 100–200 millió forintnyi mennyiség 1994 tavaszára heti egymilliárd forintra emelkedett (címletértékben). A kormányváltás óta (és a törvények végrehajtásának előrehaladtával) az ütem újra csökkent, 1994 végén ismét heti 100 millió forint körüli a kibocsátás.

Szakértők szerint a magyar állampolgár kárpótoltak mintegy 20–25 százaléka adja el azonnal készpénzért a jegyét (bár ez változik a cserekilátásoktól függően), ez tehát 1994 tavaszán hetente mintegy 200 millió forintos, piacon megjelenő stabil kínálatot jelentett. A külföldi állampolgárok kárpótlása esetén az eladási arány jóval magasabb volt, egyes becslések szerint a 60–80 százalékot is elérte – a szabadpiacra azonban nem mind zúdultak rá, hiszen többségük határozattal adta el a jegyét, aminek egy része esetleg a részvénycserékben felhasználható volt (bár erre tömegesen nem került sor).

Mostanában jelennek meg a szövetkezetek is a földjeikért kapott kárpótlási jegyekkel (mint említettük, itt 35 milliárd forintos mennyiségről van szó), ennek tömeges piacról kerülése azonban igazán az élelmiszer-ipari privatizáció lezárulása után várható. Sokkal kisebb jelentőségű, de figyelembe kell vennünk az önkormányzatok jegyeit is, akik egyelőre privatizációs lehetőségekre várnak. A hozzájuk került ötmilliárd forintnyi mennyiség jó része minden bizonnyal még náluk van.

A kereslet a kínálatnál sokkal jobban ingadozik, hiszen a nagy vásárlások ritka, de nagyon erőteljes keresletet jelentenek. Fontos tudni, hogy az ÁVÜ a pályázat nyertesének 90 nap fizetési határidőt ad, de a szerződés aláírása a kihirdetéstől számítva jóval később is megtörténhet, így általában gyakorlatilag egy-két hét alatt kell a piacról felvásárolni a szükséges jegymennyiséget. Ez is az egyik fő oka, hogy a kereslet egy része továbbra sem a tőzsdén, hanem a tőzsdén kívüli, ún. OTC-piacon jelenik meg (ahol brókercégek és nepperek jelentik a kínálatot), hiszen a tőzsdei átfutási idő (5 nap) egyhetes határidő esetén csak két napig teszi lehetővé a tőzsdei vásárlást.

A tőzsdén egyébként 1994 első felében napi 30–50 millió forintos, míg 1994 végén napi tízmillió forintos volt az átlagos forgalom. Brókerek becslései szerint a teljes forgalom körülbelül egyharmada fordul meg a tőzsdén, a fennmaradó rész a már említett tőzsdén kívüli kereskedelemben forog. Az ÁVÜ néhány esetben előírta, hogy a jegyeket a tőzsdén kötelező beszerezni, azonban ez bármely brókercég számára egyszerűen megoldható „önkötéssel”, így az OTC-piacon beszerzett jegyeiket csak átfolytatják a tőzsdén.

Tölthet-e be a jegy pénzhelyettesítő funkciót?

Bizonyos feltételek között a kárpótlási jegy működhet pénzhelyettesítőként. Ezt nagy mennyisége és az a tulajdonsága biztosítja, hogy az állam garantálja beváltását egy bizonyos tárgyi vagyonna, amely aztán pénzzé tehető, vagy pénzt hoz – így egy kicsit hasonlít a klasszikus papírpénzhez, ahol az állam a forgalomban levő nemesfémletétbe vette, arra követelést kifejező értékpapírokat bocsátott ki, és azt tette a nemesfém mellett hivatalos fizetőeszközzé. (*Bánfi és szerzőtársai* [1992]) A jegy pénzhelyettesítőül azonban csak átmenetileg szolgálhat (mivel visszakerülés után megsemmisül), elfogadását az állam a gazdasági szereplőkre nem kényszeríti (csak bizonyos esetekben a szövetkezetekre, önkormányzatokra és saját magára), értéke nem határozható meg pontosan (erről a következő részben bővebben is szó lesz), és az állam

elfogadásakor diszkriminálja a jegy tulajdonosait, így csak rendkívül szűk korlátok között helyettesítheti a pénzt.

A jegy a gyakorlatban valóban töltött be pénzhelyettesítő szerepet, bár ha forgalmát a teljes pénzforgalomhoz viszonyítjuk, azt kapjuk, hogy csak elenyészően kis mértékben. A tőzsdei bevezetés (1992. december eleje) utáni hetekben a karácsonyi vásárral is összekapcsolva egyre több kereskedelmi vállalat (Keravill, Délker, Skála Coop stb.) fogadott el fizetéskor kárpótlási jegyet pénz helyett, változatos, általában a tőzsdeivel megegyező, vagy 1-2 százalékkal magasabb árfolyamokon.⁴ Az elfogadás célja a cégek részéről leginkább forgalmuk növelése vagy raktárkészletük felszámolása volt – a jegyek tulajdonosai pedig szívesen váltották be a készpénzre váltásnál egy kicsit magasabb árfolyamon a jegyeket, ha amúgy is vásárolni akartak. A jegynek mint pénznek tehát vásárlóértéke magasabb volt, mint a készpénzzé váltáskor alkalmazott árfolyam, tehát ilyen értelemben a belső értéke. Azokon a helyeken, ahol elfogadták a jegyeket, ott az versenyezhetett a készpénzzel, a jegy tehát „rossz pénzzé” vált, és a Gresham-törvény is érvényesült, tehát kezdte kiszorítani a „jó pénzt”, a készpénzt. A kiszorítás azonban csak azok részéről jelentkezhetett, akik elsődleges tulajdonosok voltak, mert a másodlagos piaci vételi és eladási árfolyamok különbsége mint tranzakciós költség elvitte a kárpótlási jegy többlet-vásárlóerejét, tehát azért már nem volt érdemes jegyet venni, hogy ezzel fizessenek a Keravillban. (Néhol viszont igen, például a Sulák szőnyeg későbbi akciójában, ahol a jegyet 80 százalékért számították be, amikor a piacon már 60 százalékon hozzá lehetett jutni. Ezek az akciók viszont nem voltak jelentősek). A kereskedelmi vállalatok nem alkalmaztak megkülönböztést elsődleges és másodlagos tulajdonosok között.

A jegy jelentős többlet-vásárlóerővel rendelkezik beváltásakor is, mivel az állam kamatozott névértékkel veszi számításba, és nem piaci árfolyamon (ami ma már hatalmas különbséget jelent). Ezekben az esetekben tudja a jegy legjobban kiszorítani a készpénzt, de a pénzforgalomnak ez is csak elenyésző része, ráadásul hatása csak átmeneti, mert a beváltott jegyeket az állam megsemmisíti, így nem kerülnek vissza a forgalomba. Az állam emellett bizonyos területeken (például lakásvásárlás, részvénycserék) tulajdonosi diszkriminációt is alkalmaz, ami szintén a kiszorítást akadályozza.

Mára a kezdeti lelkesedésre jellemző kereskedelmi akciók eltűntek, mert bár a cégek egy része fenntartotta a jeggyel fizetés lehetőségét, az elfogadási árfolyamok alig térnek el a készpénzre váltási árfolyamtól (néhol alacsonyabbak is), így a jegy többlet-vásárlóereje lényegében csak a hivatalos elfogadásakor maradt meg.

Elméleti modellek

A jegy hosszú távú egyensúlyi árfolyamáról

Nézzük meg, tulajdonképpen milyen pénzügyi közvetítő is a kárpótlási jegy, hogyan lehet elméletileg leírni a kárpótlás folyamatát. *Tobin* New Palgrave-beli fogalmait alkalmazva, a kárpótlásban az állam a közvetlen tulajdonában lévő vagyon mint külső eszközök (outside assets) egy részére követelést kifejező értékpapírokat, belső eszközöket (inside assets) bocsát ki. Ezeket valamilyen szempont szerint átadja magánszemélyeknek, az elsődleges tulajdonosoknak (a továbbiakban: *saját jogon kárpótolta*), akik közvetve az adott vagyon tulajdonosaivá válnak. Ezekért a belső eszközökért értéküknek megfelelően aztán az elsődleges tulajdonosok vagy a követeléseket

⁴ Több-kevesebb. HVG, 1992. december 26. 86. o.

megvásárló másodlagos tulajdonosok megkaphatják az általuk választott vagyონ-részt, vagy az arra vonatkozó konkrét követelést kifejező belső eszközt (részvényt). Ekkor a jegy visszakerül az államhoz, melyet az megsemmisít.

Ezek alapján tehát, ha 1. adott lenne a jegyek mennyisége, 2. a felkínált vagyon piaci értéke, és 3. a jegy bármikor szabadon átváltható lenne a felkínált vagyonra, a jegy egyensúlyi árfolyamát a vagyon piaci értéke és a jegymennyiség hányadosa határozná meg. Hiszen ha ez az érték magasabb lenne a jegyárfolyamnál, akkor arbitrázstevékenység léphetne fel – kárpótlási jegy vásárlásával, majd azok részvényekre való váltásával és e részvények magasabb áron való értékesítésével. Sajnos azonban modellünk egyik feltételezése sem teljesül.

1. A jegyek mennyisége ismeretlen, mivel a kárpótlási folyamat nem záródott még le. Valószínűleg azonban nem ez az a feltétel, amely miatt modellünk nem jó, hiszen ez a mennyiség becsülhető a legjobban. 2. A felkínált vagyon piaci értéke szintén ismeretlen, és főleg ez az, amiért modellünk nem alkalmazható. A vagyon nagysága és szerkezete ugyanis egyrészt nincs pontosan deklarálva, hiszen a törvényben szereplő – a privatizációban kárpótlási jegyes vásárlásokra előírt – minimumok elhagyhatóak, és a magasabb kárpótlásijegy-elfogadási hányad is az ÁVÜ döntésétől függ. Másrészt a vagyon piaci értéke ismeretlen, ugyanis az a számviteli adatok alapján nem jelezhető előre, viszont a vagyontárgyak nem piacképesek, amíg az ÁVÜ-nél vannak.

A harmadik feltétel sérül azonban a gyakorlatban legjobban, tehát az, hogy a jegyek nem válthatók át a felkínált vagyontárgyakra bármikor, hanem csak az ÁVÜ által kijelölt vagyontárgyakra egy adott időszakban (pályázati kiírás, illetve nyilvános ajánlattétel). Ugyanez sérül meg akkor is, amikor a beváltáskor megkülönböztetik az elsődleges és a másodlagos tulajdonosokat.

Az előbbieket alapján viszont az is kiderült, hogy állami hivataloknak (OKKH, ÁV Rt., ÁVÜ) beavatkozási lehetőségük van az árfolyamra – és mivel a kárpótlás politikai kérdés, be is avatkoznak. Vizsgáljuk meg most ennek a módjait!

A kárpótlási jegy árfolyama kicsit hasonlatos a valutaárfolyamhoz, hiszen a kormányok különböző okokból fontosnak tartják mindkettő karbantartását. A direkt valutaárfolyam-karbantartás három fő formáját különböztetik meg lebegő árfolyamok esetén: 1. a közvetlen beavatkozást, tehát amikor a monetáris hatóság a piacon veszi, vagy eladja az ország valutáját; 2. a paritást, amikor a hatóság vállalja bizonyos árfolyamokon a valuta adását és vételét (ez tulajdonképpen előre deklarált közvetlen beavatkozás), és 3. a jelzéssel történő beavatkozást, tehát amikor a hatóság a valuta fundamentális értékét befolyásoló, addig ismeretlen információkat tesz közzé (Dominguez–Frankel [1993]).

A kárpótlási jegy esetében az első két forma nem valósult meg, bár az elsőt az ÁVÜ kacérkodott. 1993 nyarán, amikor az árfolyam 50 százalék körülire csökkent, egy „állami brókerceget” kívántak alapítani az ÁV Rt.-vel közösen.⁵ Bár az intervenció átmenetileg újraállamosítást jelentett volna, az ÁVÜ-t valószínűleg nem ez tartotta vissza a beavatkozás e formájától, hanem az, hogy az akció igen nagy tőkeerőt igényelt volna.

A harmadik formát gyakorolják leginkább a hatóságok, olykor kampánnyal is arra ösztönözve, hogy az elsődleges tulajdonosok használják fel saját maguk a jegyeket (ez kínálatcsökkentő), de sokkal inkább gyors sajtótájékoztatók összehívásával, ahol a rövid távon felajánlandó vagyontárgyakat ismertetik. A jegy esetében azonban ezek a módszerek nem nagyon bizonyultak hatásosnak, főleg mert új információt nem jelentettek, kivéve a cserearány-bejelentéseket, ami azonban már egy másfajta intervenció része.

⁵ Kárpótlási jegyek. Bank & Tőzsde, 1993. szeptember 17. 4–7. o.

Az ÁVÜ a beavatkozásnak két hatásos formáját alakította ki, az egyiket hosszú távú, a másikat rövid távú beavatkozásnak nevezhetjük. A hosszú távú beavatkozás az, hogy az ÁVÜ megemelte a pályázatokban a kárpótlási jeggyel fizethető részt, tehát növelte a jegyekkel szemben álló vagyon mennyiségét. Ennek hatására mondható az, hogy az 1993-as mélyponttól egészen 1994 tavaszáig a jegy stabilan felment 60 százalék fölé. A rövid távú pedig a beavatkozásnak egy sajátos formája: a cserearányos alulárzás, ami arbitrázsra adott lehetőséget a részvénycseréknél (ez tulajdonképpen a vagyon áron aluli eladását jelenti, amit sokszor „elköttyavetyélésnek” neveznek). Ez a módszer a vagyon egy kis részére biztosította az ímént felvázolt elméleti modell feltételezéseit: az adott részvénycserében ismert volt a jegyek mennyisége, a vagyon piaci értéke (a társaságok tőzsdén voltak, vagy várakozások voltak már későbbi árfolyamukról), és a jegyeket szabadon be lehetett váltani a részvényekre. A szabadpiacon azonban ez csak akkor számított hatásos beavatkozásnak, ha a „belőtt” árfolyam nem lépte túl a határozatos jegyek árfolyamát (vagyis azokét a jegyekét, amelyeknek a részvénycserénél az allokációban előnyt biztosítottak), másrészt a felajánlott mennyiség elég jelentős volt, hiszen csak így jelenthetett komoly keresletet (megjegyzem, hogy az árfolyamra azok a részvénycserék is hatással voltak, amelyek nem jelentettek keresletet, mivel a kínálatot csökkentették). Erről részletesen a kettős árfolyam kialakulásának tárgyalásakor lesz szó.

A fundamentális modell cáfolata után egy empirikus vizsgálatot is bemutatok, amely közvetve ugyan, de cáfolja a modellt. A vizsgálat tulajdonképpen a részvényeknél szokásos béta-vizsgálat – megnéztem az összefüggést a kárpótlási jegy és egy általam választott részvényportfólió napi hozamai között. Modellünk alapján azt a következtetést lehetne levonni, hogy a kárpótlási jegy bétája 1 körüli, hiszen egy igen széles, véletlenül választott portfólió áll mögötte. Az alábbi vizsgálatban a megfigyelt időszak 1993. május 27. és október 31. között volt. A napi piaci árfolyamnak a kárpótlási jegy tőzsdén kialakult, forgalommal súlyozott átlagárát tekintettem, ezekből számítottam a napi százalékos elmozdulásokat. A választott piaci portfólióban a Zwack, a Pick, a Müszi, a Fotex, a Danubius, a Hungagent, a Zalakerámia, a Novotrade, a Martfű és az Agrimpex részvényeit szerepeltettem, az adatokat a Fornax Rt. adatbázisából vettem.

A lineáris regresszió eredménye a következő (zárójelben a t -hányadosok):

$$KJ_t / KJ_{t-1} - 1 = 0,0000468 + 0,034 (P_t / P_{t-1} - 1)$$

$$(0,022) \quad (0,27)$$

$$R^2 = 0,0007 \quad N = 109,$$

ahol KJ_t a kárpótlási jegy, P_t pedig a portfólió napi árfolyamát jelöli.

Mint látjuk, eredményeink ellentmondanak a vártaknak, leginkább azzal, hogy a két változó között szinte semmilyen összefüggés sincs, amit a nullától alig különböző R^2 mutat, de a t -hányadosok is roppant alacsonyok. Az eredmények így is egyértelműek, pedig a vizsgálat szándékosan nem terjedt ki az 1994 januárjában tapasztalt nagy hosszra, ahol a gyakorló befektetők számára is nyilvánvalóvá vált, hogy a tőzsdén kétféle értékpapír nem mozog együtt a piaccal – a csődbe ment cégek részvényei és a kárpótlási jegy.

Ha a fundamentális modell nem alkalmazható a jegy árfolyamára, mégis mit lehet mondani róla? A befektetők általában egy árfolyamminimumot és egy árfolyammaximumot szoktak megadni. A jegy 1994 májusáig egy eléggé szűk, 50 százalék és 80 százalék közötti csatornában mozgott, bár rendkívüli nagy és gyors ugrásokkal. 1994 őszére új árfolyamminimum alakult ki: 35 százalék.

Az alsó árfolyamhatárt lélektani határnak nevezik a brókerek, de könnyen beépíthetjük egy új modellbe. Tétélezzük fel, hogy van egy határ, ami alá a kormány

nem akarja engedni az árfolyamot – és amikor annak közelébe ér, növeli a jegyekkel szembeni kínálatot (az ismertetett hosszú távú beavatkozással). Ezt a gyakorlatot ismerve azt mondhatjuk, hogy a jegy egy olyan részvény, amelynek várható hozamai nem függetlenek az árfolyamától (ami hagyományos esetben teljesen irracionális lenne). Mivel a kormány elég nagy portfólióval rendelkezik ahhoz, hogy a beavatkozás korlátlanul megtörténhessen (átcsoportosít a készpénzes kínálatból), ez egy valódi alsó határt jelenthet.

Tegyük fel például, hogy egy vállalat hitel nélkül működik, részvényének árfolyama P , és n részvény van forgalomban – ekkor a vállalat piaci értéke $A = Pn$. Tétélez-zük fel azonban, hogy ha az árfolyam P_0 alá csökkenne ($P < P_0$), a vállalat az államtól $n(P_0 - P)$ mértékű vagyonjuttatást kapna – a piaci érték így $A = Pn + (P_0 - P)n$ szintre emelkedne, így az egy részvényre jutó érték, vagyis a részvényárfolyam ismét P_0 lenne. Modellünk mind a régi, mind az új kormány alatt jól leírta a történeteket (legalábbis a választásokat megelőzően) – mindkét kormánynak volt egy alsó árfolyamhatára (az előbbinek az 50, utóbbinak pedig a 35 százalék), amelynél beavatkozott a kínálat növelésével.

A felső korlátra is teljesül egy sajátos összefüggés, ennek a vizsgálatára a következő pontban térek ki.

A kárpótlási jegy és az E-hitel kölcsönhatása

A most következő elméleti modell lényege megjelent a Privinfóban,⁶ én csak általánosítom és további következtetéseket vonok le a modell alapján. Mint azt az első részben bemutattam, 1993 nyarától kezdve 1994 közepéig a privatizációban a vételár egyre nagyobb részét lehetett kárpótlási jeggyel, illetve E-hitellel fizetni. Mivel az E-hitel kedvezményes kamatozása, a hitel árfolyama névértéke alatt van, ezért a kárpótlási jegy versenytársa lehet. A döntést a következő elméleti modellen elemzem (az adatok 1994 márciusára vonatkoznak):

Feltételezzük, hogy tökéletes a tőkepiac, nincs adózás, tranzakciós költségek és egy adott vállalat árát E-hitellel és kárpótlási jeggyel is ki lehet fizetni. Tegyük fel, hogy a vállalat vételára 115 millió forint. Legyen az E-hitel kamatlába 7 százalék, futamideje a maximális 15 év, türelmi ideje 3 év, a törlesztés egyenlő részletekben történik, a szükséges saját erő 15 százalék. A kárpótlási jegy névértéke 150,1 százalék és a 15 éves kamatláb fix 17 százalék. A 2. táblázat az E-hitel pénzáramlását és jelenértékét tartalmazza.

Az ilyen feltételek mellett felvett 100 millió forintos hitel jelenértéke tehát 54,62 millió forint. Ha a kárpótlási jegy piaci árfolyama 65 százalék, akkor a szükséges saját erő (15 millió forint) $15 \times 0,65/1,501 = 6,5$ millió forint kifizetésével biztosítható. A vállalat megvásárlása így 61,12 millió forintba kerül, míg a teljes vételárat kárpótlási jegyben fizetve $115 \times 0,65/1,501 = 49,8$ millió forintba. A vásárló így a kárpótlási jegyet választja.

Általánosítsuk modellünket! Legyen a kárpótlási jegy piaci árfolyama KJ , névértéke $NÉ$, az E-hitel jelenértéke PVE , a saját erő piaci ára S , és a megkövetelt saját erő a hitel s hányada (mindegyik adat százalékban). (Az előbbi példánál $KJ = 65$ százalék, $NÉ = 150,1$ százalék, $PVE = 54,62$ százalék, $S = 43,3$ százalék, és $s = 15$ százalék volt.) A vásárló addig fizet kárpótlási jeggyel, amíg

$$KJ \leq \left(\frac{sS + PVE}{1 + s} \right) NÉ.$$

⁶ Különböző fizetési formák összehasonlítása. Privinfo, 1993. 14. sz. 30–36. o.

2. táblázat

E-hitel pénzáramlása és jelenértéke
(millió forint)

Év	$T + K$ jelenértéke	Tőketartozás	Tőketörlesztés (T)	Kamatfizetés (K)
1.	5,98	100,00	0,00	7,00
2.	5,11	100,00	0,00	7,00
3.	4,37	100,00	0,00	7,00
4.	7,87	91,67	8,33	6,42
5.	6,46	83,33	8,33	5,83
6.	5,30	75,00	8,33	5,25
7.	4,33	66,67	8,33	4,67
8.	3,54	58,33	8,33	4,08
9.	2,88	50,00	8,33	3,50
10.	2,34	41,67	8,33	2,92
11.	1,90	33,33	8,33	2,33
12.	1,53	25,00	8,33	1,75
13.	1,23	16,67	8,33	1,17
14.	0,99	8,33	8,33	0,58
15.	0,79	0,00	8,33	0,00
Összesen	54,62			

Behelyettesítve, hogy $S = KJ / NÉ$, és átalakítva

$$KJ \leq \frac{s}{1+s} KJ + \left(\frac{PVE}{1+s} \right) NÉ$$

$$KJ \leq (PVE) NÉ$$

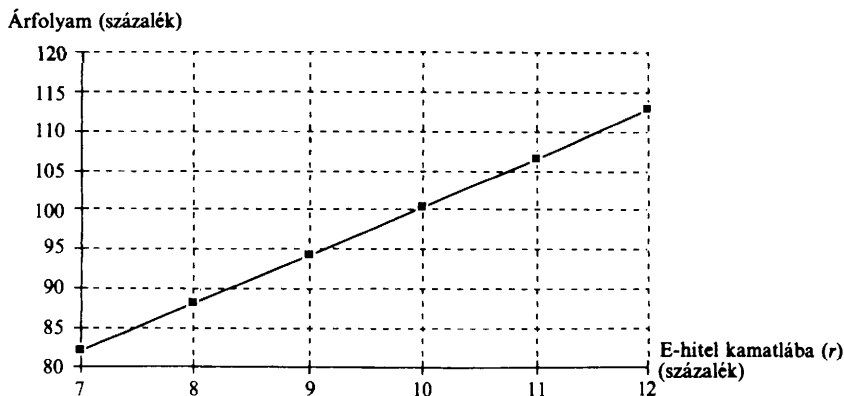
Vagyis a saját erő kiesett, ezért a megkövetelt saját erő mértékétől függetlenül a vásárló addig fizet kárpótlási jeggyel, amíg annak piaci árfolyama kisebb, mint az E-hitel jelenértékének és a jegy névértékének szorzata (modellünkben feltettük, hogy a vásárlónak a saját erő rendelkezésére áll). Előbbi számpéldánkban ez a felső korlát $0,5462 \times 1,501 = 82$ százalék volt.

Ha tehát minden privatizációs vásárlásnál a teljes vételárát lehetne mindkét módon fizetni minden vásárló számára, és a modell feltételezései fennállnának, a jegy árfolyama nem mehetne 82 százalék fölé. Természetesen ezek a feltételek túl szigorúak, de jól lazíthatók. Már láttuk, hogy a saját erő mértéke nem befolyásoló tényező. Könnyen belátható az is, hogy ha privatizációs költséget vagy valamilyen önkormányzati tulajdonrészt készpénzben kell kifizetni a vételárból, az sem befolyásolja a választást, hiszek ezek az egyenlőtlenség mindkét oldalát ugyanakkora összeggel növelik. Nézzük most meg, hogy hogyan változik a jegyárfolyam felső korlátja az E-hitel kamatlábának és a 15 éves kamatláb függvényében!

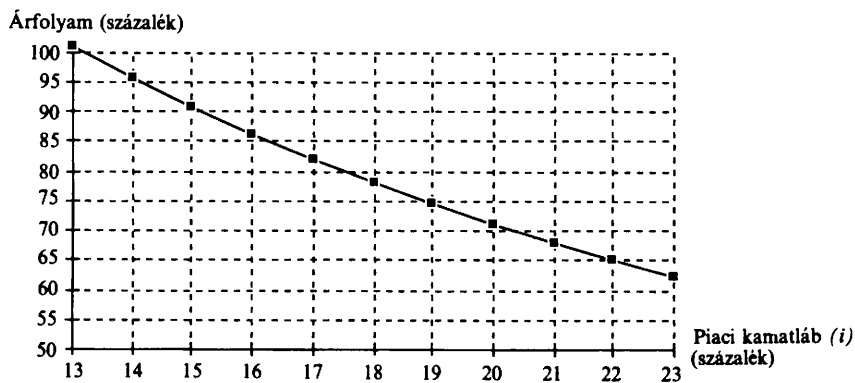
Az E-hitel jelenértéke összevont formában (r az E-hitel kamatlába, i pedig a piaci kamatláb)

$$PVE = \sum_{i=1}^3 \frac{r}{(1+i)^i} + \sum_{i=4}^{15} \frac{\frac{1}{12} + r \frac{(15-i)}{12}}{(1+i)^i}$$

A kárpótlásijegy-árfolyam felső korlátja az E-hitel kamatlába függvényében
($i = 17$ százalék)



A kárpótlásijegy-árfolyam felső korlátja a piaci kamatláb függvényében
($r = 7$ százalék)



Látható, hogy a másik paramétert rögzítve r növekedésével lineárisan nő a jelenérték, emelkedik a felső korlát, i növekedésével viszont csökken. Az összefüggést jól mutatja az 1. ábra is.

Látjuk, hogy a felső korlát csak kismértékben emelkedik a hosszú távú piaci kamatláb egy százalékpontos csökkenése hatására, de nagyobb mértékben az E-hitel kamatlábának változására.

Még egy tényezőtől függ a korlát, és ez a kárpótlási jegy névértéke, amivel szintén pozitív együttműködő lineáris kapcsolatban van (minden más változatlanul feltételezve). Mint említettük, a jegy 1994. december 31-ig kamatozott, és akkor névértéke 174,2 százalékot ért el – ez azt jelenti, hogy a felső korlát folyamatosan emelkedett, és év végére a modellben jelzettnél mintegy 16 százalékkal magasabb lett. Modellünk néhány feltételezése nem teljesül a gyakorlatban. A külföldi vásárlók például nem vehetnek fel E-hitelt, ezért ők magasabb árfolyamnál is fizetnének a jeggyel (bár a gyakorlat inkább egy fiktív magyar cég igénybevétele). Az E-hitelhez a bankok nagy (120-150 százalékos) eszközfedezetet kérnek, ami nem mindig teremthető meg (bár

a Hitelgarancia Rt. bizonyos esetekben biztosítja azt), ezért vannak vásárlások, amelyekhez egyszerűen nem nyújtanak E-hitelt. Kimarad továbbá a modellből, hogy létezik már a részletfizetéses konstrukció és a lízing is, bár ezeket csak a második, harmadik pályázati fordulóban lehet alkalmazni. Bár a modellben eltekintettünk az adózástól, meg kell említenünk, hogy az E-hitellel fizetésnek jelentős adóelőnye van – hiszen a kamatokat le lehet vonni a megvásárolt vállalat nyereségéből, és a kárpótlási jegyen elért árfolyamnyereség (a piaci és a névérték közti különbség) után is kell adózni a vásárlónak. A fenti árfolyamkorlát tehát még alacsonyabb.

Mégis teljesült valamennyire a gyakorlatban ez az összefüggés, hiszen több olyan esetről tudni, amikor a vásárló a fizetés előtt egy hónappal változtatta meg a fizetési módot E-hitelről kárpótlási jegyre, és fordítva. Bár az ÁVÜ elvileg ilyen későn már nem ad lehetőséget a változtatásra, a gyakorlatban mégis megtörtént.

A jegyárfolyamnak van tehát egy reális felső korlátja, amikor az alsó korlattal ellentétben az ÁVÜ akaratlanul bár, de elkezdi csökkenteni a jegyekkel szemben álló vagyont. Mint arra már utaltunk, jelenleg sokkal kevésbé teljesülnek modellünk feltételezései, mint az előző kormány idején, hiszen egyre kevesebb a vagyonnak az a része, amelyet jeggyel és E-hitellel is lehet fizetni. Másrészt 40 százalék körüli piaci árfolyamnál ez az árfolyamkorlát nem effektív. Azt mindenesetre sikerült bemutatnunk, hogy az előző kormány néhány privatizációs felelősének azok a kijelentései, amelyek 100 százalék fölötti kárpótlásijegy-árfolyamról szóltak, igencsak irreálisak voltak.

Határozatos jegyek és a kettős árfolyam kialakulása

A jegy kettős árfolyama azért alakulhatott ki, mert az állam bizonyos esetekben elfogadáskor különbséget tett elsődleges és másodlagos tulajdonosok között, az elsődleges tulajdonosokat preferálva (részvénycserék során), vagy egyszerűen kizárva a másodlagosokat (lakásvásárlásból, földvásárlásból, életjáradékra váltásból). Ez a megkülönböztetés politikai indíttatású volt, és mint látni fogjuk, a kárpótlás újraelosztását vonta maga után. Ez azonban nem azt a célt érte el, amelyet kívánt. Azt, hogy valaki elsődleges tulajdonos, a kárpótlási határozat és az átvételi elismervény (a sorszámok egyezéséhez) felmutatásával lehetett bizonyítani (természetesen a kárpótolttól kapott meghatalmazással együtt). Azok a jegyvásárlók tehát, akik például kárpótlási jegy–részvény cserében előnyhöz akartak jutni, a határozattal együtt vették meg a jegyeket – innen kapta elnevezését a „határozatos jegy”.

A tőzsdén kívüli piacon rövidesen ezért a határozatos jegyek is forogni kezdtek (biankó meghatalmazásokkal és előszerződésekkal), így a másodlagos tulajdonosoknak nem jelentett nehézséget (csak felárat a tőzsdei árhoz képest), hogy elsődleges tulajdonossá váljanak. A határozat ezért vagyoni értékű joggá vált, ami csak addig volt értékes, ameddig a jegyek vele együtt voltak. A kárpótoltnak általában csak úgy adták el a határozatot, ha a vásárló minden megmaradt jegyüket megvette – hiszen a maradék jegyet már piaci árfolyamon kellett volna eladniuk, a határozatos jegy árfolyama pedig magasabb volt.

A határozatos jegyek forgalma igazán akkor nőtt meg, amikor a részvénycserék-nél arbitrázslehetőség adódott (amibe az eltelt idő miatt spekulációs elem is vegyült). A részvénycserék árfolyamait ugyanis úgy határozták meg, hogy a kárpótlási jegyet ne piaci, hanem magasabb árfolyamon (olykor névértéken) fogadják el. Aki tehát a piacon (tőzsdén) vett jegyet, a részvénycserében ennél magasabb árfolyamon tudta „eladni” (az eladás itt magát a cserét jelenti). A Pick Rt. részvényeinek 1993. novemberi cseréjénél például két részvényt adtak öt kárpótlási jegyért. Mivel a Pick árfolyama ekkor 3500 forint körül volt, ez 1400 forintos árnak, 140 százalékos jegyárfolyamnak felelt meg – míg a jegy piaci árfolyama 70 százalék volt.

Az arbitrázslehetőség miatt a jegyzéseken rendszeresen túljegyzés alakult ki, és mivel a felajánlott részvény mennyiség véges volt, a részvényeket a jegyzők között valamilyen módon el kellett osztani (allokálni kellett). Az allokációban preferálták a határozatos jeggyel jegyzőket – piacon vásárolt jeggyel jegyzők csak akkor kaphattak részvényt, ha minden határozatos jeggyel jegyzőt kielégítettek. Azonban még a határozatosok is túljegyezték általában a felajánlott mennyiséget, így közöttük is allokációra került sor.

A használt módszer a kártyaelosztásos allokáció volt, ami azt jelenti, hogy minden jegyző megkapja a minimálisan jegyezhető mennyiséget. Akik ennél többet jegyeznek, újabb jegyzésegységnyi mennyiségű részvényt kapnak (a Pick esetében újabb kettőt). Mindez addig tart, ameddig a részvények elfogynak. Az utolsó jegyzésegységnél természetesen nem mindenki kaphatja már meg a mennyiséget, hanem csak a jegyzők egy része – közöttük időrend vagy sorsolás dönt.

Vizsgáljuk most meg, mi lehetett a határozatos jegyek rövid távú egyensúlyi árfolyama egy csere előtt, és ez hogy hatott a szabadpiaci jegyárfolyamra. A következő két modell nemcsak azért rövid távú, mert csak közvetlenül egy csere előtt volt érvényes, hanem azért is, mert állandónak veszi a sorban állási költséget, amely hosszú távon növekszik, így közelítve a kárpótlási jegy piaci és a részvénycserén keresztül elérhető árfolyamát.

Határozatos modell determinisztikus tényezőkkel. Legyen a részvénycseré időtartama t (év), a rövid távú piaci kamatláb r , a részvények jelenlegi árfolyama P , a cserearány pedig a . Legyen a beváltott jegyek várható száma q (ezerforintos jegyek) és a sorban állási költség C .

Tegyük fel, hogy a cserélt részvényekre visszavásárlási ajánlat van, ezért a csere végén érvényes részvényárfolyam ismert. Tegyük fel azt is, hogy a beváltandó részvények száma is ismert. Ezek alapján egy olyan határozatos csomag (határozatos csomagnak nevezik azon kárpótlási jegyeket, amelyek még együtt vannak a kárpótlási határozattal) jegyenkénti árát – amiben éppen annyi jegy volt, amennyit a részvénycserében beváltottak – az arbitrázs legalább KJ szintre emeli:

$$KJ = \frac{1}{(1+r)^t} q \frac{P}{a} - C$$

Behelyettesítve ebbe az 1994. áprilisi OTP-jegyzés adatait ($P=700$, $C=4000$, $a=2:3$, $t=1/12$, $r=24$ százalék, $q=98$; a jegy névértéke akkoriban 150 százalék volt):

$$KJ = \frac{0,98 \cdot 98 \frac{700}{2/3} - 4000}{98} = 988,2,$$

vagyis a címletérték 98,82 százaléka.

A piacon a határozatos csomagok nagysága (a határozattal együtt levő jegyek száma) azonban néha nagyobb volt 98 ezer forintnál. Nézzük meg, hogy befolyásolta a csomag nagysága a határozatos jegyek árfolyamát!

Tegyük fel, hogy az arbitrázsörök a részvénycseré mellett maradó mennyiséget egyből értékesítették piaci árfolyamon (ez valójában nem így történt, ezért alábbi összefüggésünk egy alsó becslés lesz csak). Legyen a csomag nagysága Q (szintén ezer forintban), a jegy piaci árfolyama pedig KJP :

$$KJ \geq \frac{\frac{1}{(1+r)^t} q \frac{P}{a} - C + (Q-q)KJP}{Q},$$

vagyis lényegében a cserében elérhető kárpótlásijegy-árfolyam jelenértékének és a piaci árfolyamnak a súlyozott átlaga, csökkentve az egy jegyre jutó sorban állási költséggel.

Határozatos modell sztochasztikus tényezőkkel. A cserék legtöbbszörében azonban a cserélt részvény majdani árfolyama nem volt előre ismert, és hasonlóan a kapott részvények száma sem. Élve azzal a szokásos feltételezéssel, hogy a részvény éves hozama normális eloszlású, állandó szórású, és várható értéke h , akkor az árfolyam lognormális eloszlást követ, melynek várható értéke Pe^{ht} (P a részvény jelenlegi árfolyama, és t a jegyzés végéig eltelt idő). Hatékony tőkepiacon ezt P helyére a korábbi képletekbe helyettesítve kapjuk meg az egyensúlyi árfolyamot és alsó becslést.

A beváltott jegyek valószínűségi változóként kezelése azonban már jóval nehezebb feladat. A már ismertetett kártyaelosztásos allokációban a cserélt mennyiség a jegyzések nagyságának eloszlása, a jegyzésegység, a cserearány és a felajánlott részvénytármennyiség függvénye. Ezek közül csak a jegyzések nagyság szerinti eloszlása nem ismert. Becslése azonban igen nehéz lenne, és az eloszlás típusáról sem könnyű bizonyosat mondani.

El azonban egy hüvelykujjszabály a piacon, amely alapján egy minimális mennyiséget becsülnek a spekulánsok. Osszuk el a felajánlott részvények számát a jegyzők várható számával (amely jegyzési helyenként napi 150 emberre becsülhető, a jegyzés hossza pedig túljegyzés esetén a prospektusban megjelenő minimális jegyzési idő, általában 1–3 nap). Ezt a számot kerekítsük le a jegyzésegységre, és így megkapjuk a várható minimális részvénytármennyiséget, melyet a cserearányal megszorozva kapjuk a beváltandó jegyek számát.

Ez a szabály azzal az implicit feltételezéssel él a jegyzések eloszlásáról, hogy az arbitrázslehetőség miatt mindenki többet jegyez annál a mennyiségnél, amennyit kapni fog (mindenki túljegyző), ezért mindenki ugyanannyi részvényt fog kapni. Ha azonban ez a feltétel nem teljesül (vagyis van olyan ember, aki kevesebbet jegyez annál, amennyit maximálisan később kapni lehet), akkor a túljegyzők által kapott mennyiség csak nagyobb lehet az imént számítotttnál, így ez megfelel egy biztonsági alsó becslésnek (mint az később kiderült, a gyakorlatban a legtöbb spekuláns alá is becsülte a mennyiséget).

Legyen tehát a q -ról képzett várakozás a fenti szabály által meghatározott. Ha R a felajánlott részvények mennyisége, a a cserearány, c a jegyzési helyek száma, b az egy nap alatt egy helyen fogadható jegyzések átlagos száma, d a jegyzés hossza és e a jegyzésegység, akkor

$$q = a \left[\frac{\frac{R}{cbd}}{e} \right] e,$$

vagyis az egy jegyzőre jutó cserélt kárpótlásijegy-mennyiség lekerekítve a legközelebbi jegyzésegységre.

Behelyettesítve ebbe az 1993. novemberi Pick-jegyzés adatait ($C=35$, $b=150$, $d=3$, $e=2$, a felajánlott részvények száma 227 ezer) $q=35$ -re becsülhető (a jegyzők végül is 16, illetve 18 részvényt kaptak, így a beváltott jegyek száma 40, illetve 45 volt).

Módosított modellünkbe a Pick-jegyzés többi adatát is behelyettesítve ($P=3500$, $C=3000$, $a=5:2$, $t=1/12$, $r=24$ százalék, $h=30$ százalék, $q=35$; a jegy névértéke akkoriban 140 százalék volt):

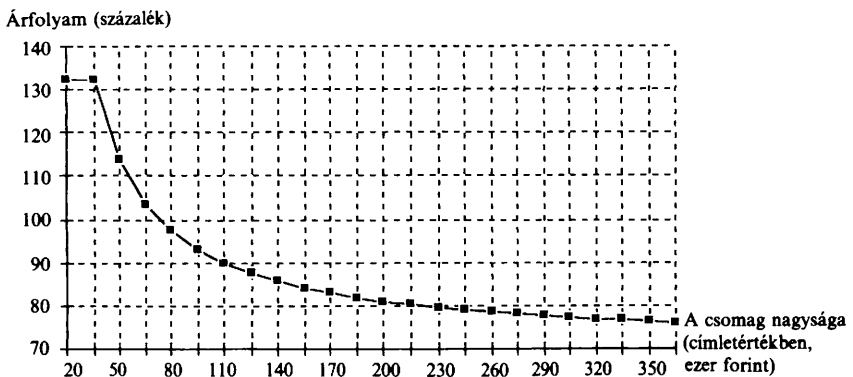
$$E(P) = 3500 \cdot e^{\frac{0,3}{12}} = 3588,6$$

$$KJ = \frac{0,98 \cdot 35 \frac{3588,6}{2,5} - 3000}{35} = 1321,2$$

A piacon a határozatos csomagok nagysága azonban rendszerint nagyobb volt 35 ezer forintnál. A 2. ábrán láthatjuk a határozatos jegyre adott alsó becslésünket a sztochasztikus modell alapján, szintén a Pick adataival (a jegy piaci árfolyama akkoriban 70 százalék volt). Az alsó becslés azonban ebben az esetben igen közel volt a valódi határozatos árfolyamhoz, mivel a spekulánsok nagy része ekkor még nem hitt benne, hogy még egyszer ilyen lehetőség adódik majd.

2. ábra

A határozatos jegy árfolyama a csomag nagyságának függvényében



Az árfolyam tehát nagyjából állandó 35 jegy alatt (a 2. ábrán nem látszik, mert csak öttel osztható mennyiségeket ábrázoltam, de az öttel nem osztható részt szintén piaci árfolyamon kellett eladni, így ott „belóg” a függvény), és a csomag növekedésével fokozatosan közelít a piaci árfolyamhoz. A határozatos jegynek tehát nincs egyetlen árfolyama, hanem a határozatnak van, így a jegyenkénti árfolyam a csomag nagyságának függvénye. Az igazi görbe ennél magasabban helyezkedik el (hiszen nagy csomagnál még lehetett későbbi jó részvényeserékre várni), de negatív lejtése a gyakorlatban is megvolt, ezért modellünk a fő összefüggéseket jól mutatja.

A saját jogon kárpótoltak preferálása a jegyzésnél tehát (bár első látásra a kárpótoltak érdekében történt) igen furcsa következményekkel járt. A kárpótoltak ugyanis nem jegyeik arányában részesültek e kedvezményből – a kisebb csomaggal rendelkezők sokkal jobban jártak, mint a naggyal –, így a kárpótítások újraelosztása valósult meg a nagy és a kis csomaggal rendelkezők között. Újraelosztódott a kárpótlás a jegyükhöz a csereidőszakok elején jutók, illetve a csereidőszakon kívül (jóval korábban vagy később) jutók között is – a cserék idején jegyhez jutók javára.

A harmadik hatás pedig az volt, hogy a kárpótlás egy része átosztódott az arbitraszörökre és a sorban álló egyetemistákra is. Mindez elkerülhető lett volna, ha a részvénycseréknél a kárpótlási jegyek piaci árfolyama alapján határozzák meg a cselearányt, és így elkerülhető az arbitrázs.

Ezek a cserék a jegyárfolyamra azért így is emelő hatással voltak – de csak azért (mint azt az első részben elemeztük), mert a szabadpiaci jegyek kínálatát csökkentették. A kárpótoltak sokkal kisebb hányada adta el készpénzért jegyét, és a piac túlkínálatosból túlkeresletessé vált, ami az árfolyam emelkedése irányában hatott. Ennek számszerűsítése azonban nehéz, ismernünk kellene hozzá a szabadpiaci keresleti és kínálati függvények rugalmasságait (amelyek nem túl nagy értékek, sőt a kínálat és kereslet egy része majdnem teljesen rugalmatlan):

A kárpótlási jegy életjáradékra váltása

Mint azt az előzőekben már láttuk, a jegyek életjáradékra váltása eddig nem tartozott a jegy legfontosabb felhasználási területei közé. Ennek oka egyrészt az életjáradékra váltás konstrukciójából adódott, másrészt viszont sokak szerint az alacsony járadékösszegekből. A most következő modellel megpróbálom meghatározni azt, hogy mennyit is ér az az életjáradék-sorozat, amire a jegyet váltani lehet – hiszen ez (legalábbis az új, a feltételeket kielégítő kárpótoltak számára) egy újabb árfolyamminimumot jelent.

A kárpótlási jegyek életjáradékra váltását a vagyoni kárpótlás esetén az 1992. évi XXXI. törvény, szabadságelvonás esetén pedig az 1992. évi XXXII. törvény szabályozza. Mivel az életjáradékra váltás feltételei eltérőek, most külön-külön elemzem a két konstrukciót.

„Vagyoni kárpótlás” életjáradékra váltása. A már említett törvény szerint életjáradékra válthatja kárpótlási jegyeit az a kárpótolt, aki 65. évét betöltötte, illetve aki 67 százalékos rokkant, más-más feltételekkel. Mivel az utóbbiak száma nem jelentős, a továbbiakban csak a 65. évét betöltöttekkel foglalkozom.

Az életjáradék egy fix összeg, amit a kárpótolt havonta kap meg. Bár a nyugdíjhoz hasonlóan ezt is a Társadalombiztosítási Főigazgatóság folyósítja, azonban az ÁVÜ-nek kell az állami vagyon értékesítéséből befolyt bevételekből (azok hiányában a költségvetésnek) a járadékokat a Társadalombiztosításnak átutalni. Az életjáradékra váltás tehát gyakorlatilag azt jelenti, hogy a jegyet egy biztosítási kötvényre cseréli a kárpótolt, ami közvetve az államadósságot növeli.

Az életjáradékok összege kezdetben a törvény mellékletében volt meghatározva, azokat azonban minden márciusban az éves költségvetésben meghatározott mértékben emelni kell. Az emelkedés mértéke nem lehet alacsonyabb az előző évi átlagos nyugdíjemelés 30 százalékánál (1993-ban az előző évi nyugdíjemelés 30 százalékával, 1994-ben és 1995-ben pedig 100 százalékkal emelkednek a járadékok).

Az egyes járadékok kezdeti, 1992-ben érvényes mértékeit a következő képlet alapján számították ki (100 000 forint *névértékű* kárpótlási jegy, és egy x . évét betöltött esetére):

$$J_x = \frac{98\,000}{107 \left(\frac{1}{2} + \frac{\sum_{i=1}^x l_i}{l_x} \right) 12}$$

ahol l_x jelöli 100 000 élve született ember közül az x . életévüket betöltők számát. A számlálóba azért kerül 98 000 forint, mert 2 százalék az ügyintézés költsége, a

nevezőben pedig az x éves ember átlagos várható élettartama található hónapokban (ha feltételezzük, hogy egy éven belül azonos a halál valószínűsége).

A fent látható járadék akkor biztosítaná a névérték 98 százalékos árfolyamát a kárpótolt számára, ha nem lenne infláció (így nem lenne szükség nyugdíjmelésre, így indexálásra sem), és a reálkamatláb 0 lenne. Ekkor ugyanis minden időpontbeli pénz ugyanannyit ér – így a havi járadék megszorozva a hátralévő hónapok számával megadná a járadéksorozat értékét.

Ezek a feltételek azonban nem teljesülnek, így a járadéksorozat értéke ennél alacsonyabb. A most következő modellben azt feltételezzük, hogy az infláció állandó, évi p mértékű, állandó, pozitív r a reálkamatláb, így a nominálkamatláb is állandó, $i = (1+p)(1+r) - 1$. Feltesszük emellett, hogy az éves nyugdíjmelés az inflációval egyenlő. Éves periódusokra osztva vizsgálódunk, és jelölje J_x a kezdeti éves járadék-szintet, amelyet az első év végén kap az illető.

Ha minden évben a járadékokat a nyugdíjakkal azonos mértékben emelik, a járadékok jelenértéke

$$V_x = \frac{l_{x+1}J_x}{1+i} + \frac{l_{x+2}J_x(1+p)}{(1+i)^2} + \dots + \frac{l_{x+n}J_x(1+p)^{n-1}}{(1+i)^n} = \frac{J_x}{(1+p)} \sum_{e=1}^n \frac{l_{x+e}}{(1+r)^e},$$

hiszen annak a valószínűsége, hogy e év múlva is él a kárpótolt l_{x+e}/l_x (ez tulajdonképpen minden kárpótoltnál egyedi, de mi itt feltételeztük, hogy a vagyoni kárpótoltak *a priori* átlagos élettartamúnak gondolják magukat). Tehát még teljes indexálás esetén is arra az eredményre jutunk, hogy a járadékok jelenértéke alacsonyabb lesz a névérték 98 százalékánál – a pozitív reálkamatláb miatt és abból adódóan, hogy a kárpótolt egy éven át még az induló járadékot kapja meg. Mivel azonban a kiszámított járadékok nulla reálkamatlábát és inflációt tételnek fel, a reálkamatláb pozitívítása annál inkább csökkenti a jelenértéket, minél nagyobb a kárpótolt hátralévő átlagos élettartama – a járadékok jelenértéke annál alacsonyabb lesz, minél fiatalabb a kárpótolt (ezt később grafikusán is láthatjuk).

A törvény azonban nem írja elő a teljes indexálást, hanem csak az infláció 30 százalékaival történő emelést – és 1993-ban csak ennyi is volt az emelés. Ha mindig csak 30 százalék az indexálás, a járadék jelenértéke:

$$V'_x = \frac{l_{x+1}J_x}{1+i} + \frac{l_{x+2}J_x(1+0,3p)}{(1+i)^2} + \dots + \frac{l_{x+n}J_x(1+0,3p)^{n-1}}{(1+i)^n} = \frac{J_x}{(1+0,3p)} \sum_{e=1}^n \frac{l_{x+e}}{l_x} \left(\frac{1+0,3p}{1+i} \right)^e.$$

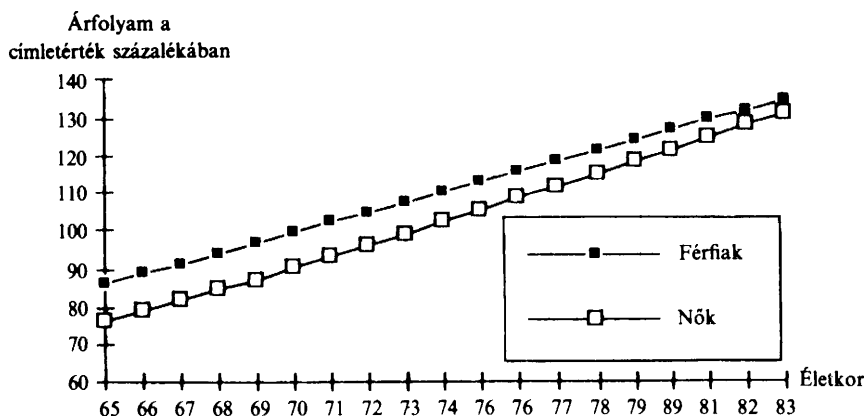
A járadékok jelenértéke tehát legalább V' , legfeljebb azonban V . A V' tehát újabb árfolyamminimum a törvény feltételeit kielégítő kárpótoltak számára.

Nézzük meg, mekkora volt ez a minimum 1994 végén. A jegy névértéke 174,2 százalék volt. Tegyük fel, hogy a várt infláció 22 százalék, a reálkamatláb pedig 4 százalék, és mindenki azonos halálozási valószínűségekkel kalkulál (mely így a sokasági eloszlás). A számítások eredményeit a 3. ábrán láthatjuk.

Látható, hogy már a 65 éves férfiak számára is mintegy 90 százalékos piaci árfolyamot biztosít a jegy, egy 83 éves férfi számára viszont több, mint 130 százalékot. A nőknél is hasonlóan emelkedik a szint, bár alacsonyabbról indul (pedig csak a minimális indexálást vettük figyelembe!). Bár modellünk állandó kamatlábbal és inflációval számol, meg kell jegyeznünk, hogy mozgó kamatlábak esetén a járadékokban az infláció változása késve jelentkezik (mivel az az előző évi nyugdíjmeléshez van kötve), így inflációnövekedés esetén a modellben leírtnál alacsonyabbak, inflációcsök-

3. ábra

Az árfolyamminimumok az életkor függvényében



kenés esetén pedig magasabbak a jelenértékek. Az eredményeket a modell kiterjesztése azonban úgy érzem, nem befolyásolná jelentősen.

Vizsgálatunk tehát azt mutatja, hogy 1994 végén jóval érdemesebb volt életjáradékra váltani a jegyet, mint a piacon eladni. Ez ellentmond egyrészt annak a közhitelnek, miszerint az életjáradékok szintje túl alacsony lenne, másrészt annak is, hogy eddig miért nem lett népszerű ez a forma. Ennek az okai több forrásból is adódhatnak.

Az életjáradék kezdetben még valóban kedvezőtlen forma volt, hiszen kezdetben az életjáradékok jelenértéke 100 százalék körüli névérték, és az induló járadékösszeg esetén a mai árfolyamnak csak kevesebb, mint fele volt. A mostani magas árfolyamhoz hozzájárult egyrészt az, hogy a kárpótlási jegy névértéke 174,2 százalékra emelkedett, másrészt pedig a három év alatt bekövetkezett 68 százalékos indexálás (a járadékok jelenértéke tehát gyakorlatilag az infláció kétszeresével, átlagosan évi 50 százalékkal emelkedett, ha azonos címletértékhez viszonyítjuk, míg a jegy piaci árfolyama csökkent). Az életjáradékra váltás tehát az idő előrehaladtával lett egyre kedvezőbb.

A másik ok az, hogy sok elsődleges tulajdonos meg tudta az egész névértéket kapni jegyeiért – lakásvásárlás, földvásárlás, illetve részvénycserék segítségével – így ők jobban jártak, mintha életjáradékra váltották volna.

Harmadik okként nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy életjáradékot csak maga a kárpótoló (leszámazottja nem) igényelhetett, és ő is csak 65 év felett, tehát még a vagyoni kárpótoltnak is csak egy része élhetett ezzel a joggal.

A negyedik ok pedig az lehetett, hogy sokan járadék helyett inkább egy összegben szerették volna megkapni a kárpótlást, hogy nagy összegben vásárolhassanak, vagy hagyatékot képezhessenek. Hatékony tőkepiacon ez nem indokolhatta volna az életjáradékra váltás népszerűtlenségét, hiszen egy „ellenbiztosítással” az életjáradék egy összegben felvehető lett volna (ha egy biztosító piacra dob egy olyan kötvényt, amely kezdetben egy összegben kifizeti a kárpótoltnak a kötvény értékét, és a kárpótoló ezt úgy fizeti ki, hogy életjáradékait mindig a biztosítónak utalja havi díjként). Ilyen biztosítás azonban nem jött létre – indokolhatták ezt magas tranzakciós költségek, illetve az, hogy a biztosítók nem szeretik azokat a biztosításokat, ahol először nekik kell fizetni, utána a biztosítottaknak, hiszen ilyenkor a nemfizetés kockázatát is nekik kell viselniük.

A fenti elemzés nyomán az azonban megállapítható, hogy a jelenlegi helyzetben nem a járadékok alacsony szintje okozza a konstrukció népszerűtlenségét, ezért az életjáradékok összegének emelése nem indokolt.

„Személyi kárpótlás” életjáradékra váltása. Az előzőktől eltérően minden szabadságelvonásért vagy halálért kárpótolt (utóbbi esetben rokona) életjáradékra válthatta jegyét. A törvényben meglehetősen bonyolult módon kiszámított kárpótlásösszeg szabadságelvonás esetén az alábbi módon számítható át életjáradékra: a szabadságelvonás idejét hónapokban el kell osztani a hátralévő átlagos élettartammal, és ezt meg kell szorozni az ún. alapösszeggel, amit a kormány határoz meg. A járadékszámítás módja tehát a korábbiakhoz hasonló – azzal a különbséggel, hogy a kárpótlás értékét (az idő és az alapösszeg szorzata) nem csökkentik a költségekkel. A kormány az alapösszeget 1992. június (a hatályba lépés) és december között 5000 forintban, 1992. december és 1993. július között 7000 forintban, 1993. július és 1994. április között 11 000 forintban, azóta pedig 15 000 forintban határozta meg. Az alapösszeg, vele együtt a havi járadékok tehát két év alatt háromszorosukra emelkedtek, ami évi 73 százalékos átlagos emelkedésnek felelt meg.

Ha a jogosult a kárpótlást jegyben kéri, akkor a kárpótlás összege a szabadságelvonásban eltöltött idő szorozva 11 000 forinttal.

Ez a konstrukció tehát megegyezik abban a korábbival, hogy a járadékszámításnál előnyt élveznek az öregebbek, mivel a törvény ismét impliciten nulla inflációt és reálkamatlábat feltételezve számítja a járadékok havi összegeit. Abban is hasonlít, hogy a járadékok reálértékben jelentősen megnöttek, tehát az idő előrehaladtával a konstrukció egyre kedvezőbbé vált a jegy kikéréséhez képest.

Ebben az esetben azonban nem tudjuk az árfolyamminimumot meghatározni, mivel egyrészt nem tudunk semmi bizonyosat a járadékok jövőbeli emelkedésének mértékéről (a kormányt itt nem köti törvény), másrészt pedig igen torz lenne az előzőekben használt, az egész magyar lakosságra jellemző halálozási valószínűségeket használni – egyrészt mert valószínűleg a kárpótlásra saját jogon jogosultak várható élettartama alacsonyabb az átlagosnál, másrészt pedig a törvény nem túl következetes módon özvegyeknél például nem az özvegy, hanem a halott férj születési idejéből számítható átlagos hátralévő élettartam alapján számítja a járadékokat.

A kárpótlási jegy jövője

A jegy jövőbeli árfolyamára ható fő tényezők

A legfontosabb jegyárfolyamra ható tényező a kárpótlás meghosszabbítása (az eddigi három kárpótlási törvény jogcímei megmaradtak, csak beadásra lett póthatáridő kiszabva). A póthatáridőig mintegy 430 ezer további igénylést adtak be az OKKH-hoz. Ha az átlagos megítélt kárpótlás/határozat arány hasonló lesz, mint az eddigi határozatoké, akkor nyugodtan további 25-30 milliárd címletértékű jegy kibocsátására lehet számítani.

A mai 60 milliárd forintnyi piacon lévő jeggyel együtt tehát még mintegy 90 milliárd forintnyi címletértékű, vagyis több mint 150 milliárd forintnyi névértékű állami vagyont kellene felajánlani. A jövőbeli árfolyamra ható másik fő tényező az tehát, hogy a kormány milyen megoldást választ a vagyon felajánlására.

A kárpótlás befejezésének alternatívái

Az alternatívák alapján véve két csoportba oszthatóak. Az első csoportba azok a megoldások kerülnek, amelyek megtartják az eddigi gyakorlatot (és a kárpótlási

törvények szellemét), tehát a kárpótlás összekapcsolását a privatizációval. A második csoportba tartoznak az államadósságot növelő konstrukciók.

Az első csoportba tartozik a befektetési alapok képzése – amelyekbe bekerülhetnének a privatizálandó vagyonnak a kárpótlási törvények által elkülönített részei –, és azután ezek becserélése a kárpótlási jegyekre. Ez a megoldás egyrészt a folyamat igen gyors lezárását tenné lehetővé, másrészt a privatizációnak is jelentős lökést adna, és a nyilvánosságot is segíti, hiszen az alapok tőzsdére vihetők. Hátránya azonban, hogy amennyiben a privatizáló szerv nem egyetlen befektetési alapot hoz létre, amelybe a teljes vagyont beleteszi, a létrejövő alapok különböző árfolyamot biztosítanak a jegyeknek – így a cseréknél ismét előfordulhatnak arbitrázslehetőségek és így tumultuózus jelenetek (ez azonban valamennyire elkerülhető, ha egyszerre csak egyetlen befektetési alap portfóliója ismert előre). A befektetési alapok „adagolásánál” tehát mindenképp kedvezőbb összesen egyetlen alap képzése. A befektetési alapok másik hátránya, hogy az alap az államhoz hasonlóan nem tud érdemben beleszólni a cégeinek ügyeibe (ez igen költséges lenne), ezért szigorúan csak kisebbségi részesedések vihetők bele.

Az első csoport másik alternatívája az eddigi gyakorlat folytatása, nagyobb hangsúlyt helyezve a közvetlen kárpótlási jegy-részvény cserékre (ezen belül is a nagy szolgáltató vállalatok, Mol, MVM Rt. stb. részvényeinek cseréjére). Ez a megoldás is gyorsítja a privatizációt és a kárpótlás folyamatát, azonban az egyes cserék esetében a beváltási árfolyam meghatározása kényes kérdés (arbitrázslehetőségek), másrészt ezen részvények többségét nem könnyű vagy egyáltalán nem érdemes tőzsdére vinni, így a nyilvános kereskedés, tehát a részvények könnyű eladhatóságának lehetősége hiányzik.

A második csoportba azok a megoldások tartoznak, amelyek a kárpótlási jegyekért nem állami vagyont, hanem állami adósságot ajánlanak fel, ami tulajdonképpen újraállamosítást jelent. Ennek legextrémebb változata a kárpótlási jegyek államkötvényre cserélése. Ez amellet, hogy pontot tesz a kárpótlási folyamat végére, költségvetési szempontból kétségtelen előnyökkel rendelkezik – hiszen a privatizációs bevételek most befolyhatnak, míg a kötvények (esetleg a piacnál alacsonyabb) kamatait később kell csak fizetni. Nem kell azonban sokat bizonygatni, hogy ez a megoldás a jelenlegi adóssághelyzetben igen kockázatos – tovább segíti az adósságszpirált. Emellett a privatizációs folyamat lezajlása is kétségessé válik, hiszen a kárpótlás már nem sürgeti azt.

Bár sokkal kevésbé egyértelműen, de hasonló irányba mutat az életjáradékokra cserélés feltételeinek javítása (a jogosultság kiterjesztése, járadékok megemlése) is. Mint azt az előzőekben bemutattam, az életjáradék valójában egy biztosítási kötvény, melyek kibocsátása szintén az államadósságot növeli. Bár az életjáradékokra váltást javított feltételekkel valószínűleg csak az új jogosultaknak kell majd felajánlani (tehát maximum 30 milliárdnyi címletértékre), hatása így is jelentős lehet, mivel a járadékok jelenértéke már így is igen magas bizonyos életkorok esetén. A feltételek javításával könnyen létrejöhetnek a korábban említett „ellenbiztosítások”, amelyek sokkal népszerűbbé teszik majd az életjáradékot, és jelentős terhet jelenthetnek a költségvetésnek, valamint a privatizációt is lassítják.

A fentiek alapján egy nagy befektetési társaság létrehozása a legmegfelelőbb mód a kárpótlás mihamarabbi lezárására (a nyomtatási költségek megtakarítása érdekében összevont címetben). Semmiképpen sem érdemes azonban a saját jogon kárpótoltaikat valamiféleképpen preferálni a befektetési jegy (illetve a másik megoldás esetén a részvények) cseréjekor, hiszen könnyen újra kialakulhat kettős árfolyam az előző részben leírt következményeivel együtt.

*

Cikkemben a magyar tőkepiac Jolly Jokerét, a kárpótlási jegyet vizsgáltam. A jegyek kínálatának elemzésekor megállapítottam, hogy a szabadpiacon megjelenő kínálatot véglegesen csak a jegyek életjáradékra váltása és a kárpótoltak által becserélt jegyek csökkentik, míg a lakásvásárlás és termőföldvásárlás átmeneti kínálatcsökkenést jelent. A kereslet elemzésénél arra jutottam, hogy a szabadpiaci keresletet legnagyobb részét a közvetlen privatizációs felhasználás, míg a fennmaradó kisebb részt a részvénycserék, az E-hitelhez saját erő biztosítása miatti és a spekulációs vásárlások teszik ki. Megállapítottam, hogy a jegy működhet és működik is pénzhelyettesítőként, de a pénzforgalom csak elenyészően kis részét teszi ki.

A jegy árfolyamának vizsgálatokor arra a következtetésre jutottam, hogy nem határozható meg az egyszerű modellek alapján egyensúlyi árfolyam, mivel a jeggyel szemben álló kínálat értéke függ az árfolyamtól. Megállapítható viszont egy alsó és felső korlát, melyből az alsón az ÁVÜ növeli a jegyekkel szemben álló vagyont, a felsőn pedig akaratlanul bár, de csökkenti. Arra a következtetésre jutottam, hogy ez a felső korlát az E-hitel kamatlábának növekedésével párhuzamosan lineárisan nő, a piaci kamatláb növekedésével viszont csökken. Mindkét korlát azonban erősen függ politikai tényezőktől.

A kettős árfolyam vizsgálatokor azt a következtetést vontam le, hogy az az ÁVÜ azon gyakorlata miatt alakult ki, hogy a részvénycserékben előnyhöz juttatta az elsődleges tulajdonosokat. Meghatároztam egy rövid távú árfolyamminimumot a határozatos jegyekre. Bemutattam, hogy a határozatos jegy árfolyama csökken a csomag növekedésével, ezért a kárpótoltak között nem jegyeik arányában oszlik meg az a kedvezmény, amit a preferálás nyújt. Emellett a kárpótlás újraelosztása történik a különböző időben jegyeikhez jutott kárpótoltak között is, valamint az arbitrázsban részt vevő spekulánsok és sorban állók javára is.

A kárpótlási jegy életjáradékra váltása újabb árfolyamminimumot jelent a vagyoni kárt szenvedett, saját jogon kárpótoltak egy része számára, azonban ez eddig nem volt effektív – annak ellenére, hogy mára az életjáradék jelenértéke jóval magasabb a piaci árfolyamnál. A járadékszámítás módja az idősebbeket, a férfiakat és a kárpótlásukat később kézhez kapókat preferálta.

A jegy jövőjével kapcsolatban megállapítható, hogy az árfolyamra ható két legfőbb jövőbeli tényező a pótkárpótlásban kibocsátott jegyek száma és a kárpótlás lezárásának módja. A folyamat lezárása legkedvezőbbben a felajánlott vagyon egyetlen befektetési alapba koncentrálásával és az alap tőzsdére vitelével valósítható meg.

Hivatkozások

- ÁDÁM ZSIGMOND [1993]: Egy különös piac anatómiája. Napi Gazdaság, 1993. június 21. melléklet 6. o.
- BÁNFI TAMÁS ÉS SZERZŐTÁRSAI [1992]: Pénzügytan. Saldo Kft., Budapest.
- BREALEY-MYERS [1993]: Modern vállalati pénzügyek I-II. McGraw Hill-Panem Kft. Budapest.
- MCCUTCHEON, J. J.-SCOTT, W. F. [1986]: An Introduction to the Mathematics of Finance, Heinemann, London.
- DOMINGUEZ, K. M.-FRANKEL, J. A. [1993]: Does foreign exchange intervention work? Institute for International Economics, Washington DC.
- KOVÁCS KÁLMÁN [1993]: Privatizáció kárpótlási jegyekkel. Építésügyi Tájékoztatói Központ, Budapest.
- NÉMETH TERÉZ KATALIN (szerk.) [1993]: Értékpapírpiaci évkönyv 1992-1993, Magyar Hírlap Kiadó, Budapest.
- RAMANATHAN, R. [1992]: Introductory Econometrics and Applications, Harcourt Brace Jovanovich.
- SZÁZ JÁNOS [1989]: Hitel, pénz, tőke, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TOBIN, J. „Financial Intermediaries” New Palgrave Dictionary of Economics, 344-354. o.

HELLER KRISZTINA

Távközlési reformok

A cikk a hazai távközlési reformok során kialakult helyzetet értelmezi és értékeli. A jelent elemezve, az a következtetés adódik, hogy ma minden együtt van, ami a sikeres távközléshez kell: az igény, a tőke és a korszerű technológia. Noha a kialakult szituáció elméleti alapon nem nevezhető optimálisnak, mégis az adott körülmények között valószínűleg ez volt a praktikusan lehetséges legjobb megoldás. Fontos eleme a mai helyzetnek, hogy a befektetőkre kirótt fejlesztési kötelezettségek üzleti értelemben irracionálisak, miközben a választott privatizálási módszer egyben az üzleti kockázatok privatizálását is megvalósítja. Ez a tény egyidejűleg jelent „beépített” hajtóerőt a távközlés fejlesztésében és az üzleti kudarc esélyét a vállalkozók és – ezen keresztül – a fogyasztók számára.

A jövő szempontjából még nem lehet a helyzetet egyértelműen megítélni. A technológiai és a nemzetközi tendenciákat figyelembe véve, arra kell számítani, hogy a mai helyzet nem lesz „jövőt álló”, és a beépített dinamizmusoknak (a privatizált kockázatoknak) köszönhetően tovább fog változni. A továbbfejlődés kulcskérdése valószínűleg az, hogy az állam hogyan találja meg a megfelelő szerepet a szabályozásban, és a részben objektív, részben pedig nem szükségszerűen felmerülő problémák kezelésében, illetve hogy képes-e a várható távközlési piaci mozgásokat „részgíteni” az általános trendek hullámaira.

Több évtizedes európai „sereghajtó szerep” után, az utóbbi öt-hat évben a magyar távközlésben a nemzetközi gyakorlatban is szokatlan mértékű mennyiségi és intézményi változás történt. A reformfolyamat az 1993–1994-es évek fordulója körül csúcsozott ki, amikor a korábbi, monopolhelyzetben lévő távközlési szolgáltató helyét mintegy varázsütésre majdnem annyi szolgáltató foglalta el, mint amennyi az Európai Unióban működik.

A változásokhoz tartozik az is, hogy a Magyar Távközlési Vállalat (Matáv) az 1991 és 1993 között eltelt három év során fele annyi új telepfővonalat létesített, mint amennyit a Magyar Posta száz év alatt összesen létrehozott.

Annak ellenére, hogy a távközlési reformok 1989 óta állandóan a kormányzat napirendjén voltak, a kialakult helyzetet senki sem vallhatja magáénak: a dolgok „maguktól történtek meg” anélkül, hogy bárki éppen ezt fogalmazta volna meg célként. Elérkezett annak az ideje, hogy feltegyünk néhány kérdést: hogyan alakult

ki a jelenlegi helyzet, hogyan értékelhetjük a kialakult helyzetet a jövő szempontjából. A kérdésekre adott válasz nemcsak a távközlés-történelemnek lehet(ne) egy érdekes fejezete, hanem segítséget nyújthat a közeljövő távközlési politikájának kialakításához is.

Ennek a tanulmánynak az a célja, hogy egyrészt megmagyarázza és értékeli a reformok eddig megtett útját, másrészt pedig elemezze a kialakult helyzetet a továbbfejlődési potenciál szempontjából.

Hol tart ma a magyar távközlés?

A telefonszolgáltatás területén az elmúlt három évben produkált és az elkövetkezendő nyolc évre a koncessziós szerződésekből vállalt 15-20 százalékos fejlesztési ütem nemzetközi összehasonlításban is figyelemre méltó. Ez az ütem nemcsak azt jelenti, hogy több kelet- és közép-európai országot rövidesen lehaladjunk, hanem azt is, hogy az ezredfordulóra megközelíthetjük a mai nyugat-európai színvonalat.

A távközlési piac: de jure és de facto

Ami a jogszabályi kereteket illeti, ma Magyarországon az egyik legliberálisabb európai távközlési szabályozás. Ugyan létezik szolgáltatási monopólium, illetve a szolgáltatók számának hatósági korlátozása, de csak ott, ahol ennek komoly oka van. (Például a mobil-rádiótelefon- és a személyhívó-szolgáltatás esetében az e célra rendelkezésre álló frekvenciák szűkössége.) A hagyományos telefon esetén a monopóliumot gazdaságilag tették szükségessé az – üzleti szempontból egyébként irracionálisnak számító – igen magas fejlesztési követelmények.

A jogi értelemben vett, területileg – azaz *horizontálisan* – osztott szolgáltatási *monopólium* (amit a koncessziós szerződés rögzít) azonban csak a jéghegy csúcsát, az előfizetővel kialakított kapcsolat kizárólagosságát foglalja magában. A horizontális monopóliumok erős *vertikális liberalizációs* lehetőséget takarnak, ahol koncesszió nélkül lehet a távbeszélő-hálózatokat építeni, üzemeltetni, lízingelni. Számokban kifejezve (például hozzáadott értékben) tehát a magyar távközlési piac kibocsátásának csak egy kis hányada van jogi értelemben vett monopóliumhelyzetben.¹

A gyakorlatban azonban olyan piaci szerkezet körvonalazódik, ahol a vertikális piaci liberalizáció nem érvényesül: igen erős vertikális integráció figyelhető meg még ott is, ahol a vertikum egy-egy szelvényében már korábban kialakult az elkülönült szervezet.

Politikai és gazdasági externáliák

A távközlési reformok nemcsak a szolgáltatók és a fogyasztók helyzetét változtatták meg, hanem nemzetgazdasági szinten is hatottak. A koncessziós díj egy részének a költségvetésbe tétele kb. 10 százalékkal csökkentette a költségvetés 1993. évi hiányát, az ország fizetési mérlegének hiánya pedig kb. 30 százalékkal lett volna nagyobb a befektetők dollárjai nélkül.

Ha pedig azon gondolkozunk el, hogy miért vannak a befektetők között német, amerikai, francia, izraeli, holland és svájci cégek, könnyen adódik a válasz: nemzeti szuverenitásunk és nemzetközi kapcsolataink szempontjából nyilvánvalóan kedvezőbb a több-, mint az egyoldalú függő viszony.

¹ Sajnos a statisztikai beszámolórendszer ma még nem képes arra, hogy gazdasági adatokat szolgáltasson a különböző távközlési szolgáltatókról.

Minden bizonnyal előnyös volt az ország és az előző kormány külső és belső megítélése, valamint választási esélye szempontjából is az a tény, hogy a Matáv privatizációja a régió legjelentősebb tranzakciója volt, valamint hogy a Matáv részvényekért fizetett ár (fővonalanként 2436 dollár) az eddigi legnagyobb relatív árat jelentette, amit valaha is fizettek egy távközlési vállalat kisebbségi részesedéséért.

A távközlés állami szabályozási rendje

A fentiekben leírt jelentős változások a korábbi szabályozási-intézményi keretek között nem történhettek volna meg. Négy éven át húzódó előkészületek után 1993-ban a Parlament megalkotta a távközlési törvényt, majd megindult a törvényhez kapcsolódó végrehajtási rendeletek sora is. A *távközlés-szabályozás alapfilozófiája* a következőkben foglalható össze:

- *szolgáltatásorientált*, azaz magukat a szolgáltatásokat és azok nyújtásának feltételeit szabályozza, tekintet nélkül arra, hogy azokat mely szervezetek, illetve milyen eszközökkel vagy technológiával biztosítják;

- *nem szektorspecifikus*, azaz a távközlési jogszabályok általában az általános jogszabályok (például a Polgári törvénykönyv) távközlési alkalmazását szabályozzák, és igen kevés távközlésspecifikus kikötést tartalmaznak;

- *szimmetrikus*, azaz azonos jogokkal rendelkeznek a különböző szereplők: a régi és az új szolgáltató, az előfizető és a szolgáltató stb.

Az eddigi távközlési jogszabályok a legmesszebbmenőkig figyelembe vették az európai irányelveket: sokkal inkább, mint az Európai Unió számos tagországa.

Az *árszabályozási rend* is korszerűnek és Magyarországon eddig egyedülállónak mondható. A távbeszélő és a mobiltávbeszélő-szolgáltatások *átlagos* árszínvonalát nyolc évre előre garantált, mégpedig a nominálértékét évről évre kiigazítva a termelői árindexszel mért infláció mértékében. Ez azt jelenti, hogy az egyes tarifátételeket úgy kell megállapítani, hogy azoknak a teljesítményekkel (forgalommal) súlyozott átlagára vonatkozik a számszerűen meghatározható előírás. Igaz ugyan, hogy a nemzetközi gyakorlattól eltérően a szolgáltatóknak az egyedi tarifátételek megállapításánál bizonyos előre meghatározott algoritmusokat kell alkalmaznia a piaci viszonyok és a keresletrugalmasságokra is tekintettel lévő árképzés helyett, azonban a kialakult kompromisszumos megoldás így is nagy előrelépésnek mondható.

Az alapfilozófiáját tekintve kétségkívül korszerűnek és előremutatónak nevezhető szabályozás azonban egyre nyilvánvalóbban nem tud lépést tartani az élet által diktált tempóval. Míg eddig a privatizációs tranzakcióhoz elengedhetetlenül szükséges szabályok születtek meg, a szereplők működéséhez és együttműködéséhez szükséges szabályok többsége hiányzik.

Talán nem is értékeljük ma még kellőképpen azt a problémát, hogy az elkészült jogszabályok alkalmazása is akadozik: nem alakult ki egységes értelmezésük. A szereplők több esetben vagy nincsenek tisztában a jogszabályok által biztosított jogaikkal és kötelezettségeikkel, vagy pedig a jogalkotó szándékától eltérő módon értelmezik azokat: sokszor „próba – szerencse” alapon kísérelve meg érdekeik érvényesítését.

Állami szerepvállalás a távközlésben

Az állam szerepe a távközlésben többoldalú: egyrészt *tulajdonos*, másrészt *ágazatirányító*. E két szerep szétválasztása olyan általános piacvédelmi alapelv, amely az európai követelmények között is szerepel. Az ágazatirányítói szerep a legfejlettebb

országokban tovább bomlik a *politikaformáló* és a *hatósági* szerepre. A politikaformálás a minisztériumok (kormányzat) feladata, a konkrét műszaki és piaci szabályozást (a jogszabályok alkalmazásának felügyeletét) pedig a kormányzattól független szervezetek – hatóságok – látják el.

A hazai gyakorlatban ez az intézményrendszer még nem alakult ki minden elemében. Igen korszerűnek mondható, hogy a tulajdonosi és az ágazatirányítói szerepet nem ugyanaz a szervezet játssza: a tulajdonos a privatizáció idején az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság (ÁV Rt.) volt, az ágazatirányító pedig a Közlékedési Hírközlési és Vízügyi Minisztérium (KHVM). A távközlési törvény alapján tulajdonos ÁV Rt.-nek, valamint a KHVM-nek az ágazatirányítási feladatokat is érintő tulajdonosi jogokat egyetértésben kell gyakorolniuk, az ilyen döntéseket meghozniuk.

Az ördög azonban (mint tudjuk) itt is a részletekben van. A kulcskérdés az, hogy melyek a tulajdonosi jogok, illetve hogy melyek az ágazatirányítói feladatok.

A gazdasági társaságokról szóló törvény alapján a tulajdonosi jogok az alábbiak:

- alapszabály megállapítása, módosítása stb.,
- osztalékpolitika,
- mérleg megállapítása, jóváhagyása,
- alaptőke felemelése, leszállítása,
- részvényfajtákhoz fűződő jogok megállapítása,
- kötvénykibocsátás, részvénytársaság,
- igazgatóság és felügyelőbizottság tagjainak kinevezése.

A hazai jogszabályok lehetővé teszik, illetve elő is írják a kormány politikájának érvényesülését az állam vállalkozói vagyonának kezelése során.

Ma Magyarországon gazdaságpolitikai axióma az állam tulajdonosi szerepvállalásának szükségessége a stratégiai fontosságú vállalkozásokban (energiaszektor, távközlés stb.). Ha a társasági törvényben rögzített, fentiekben megemlített tulajdonosi jogokat nézzük, ez az axióma nehezen értelmezhető, hiszen az állam stratégiai céljai csak közvetve szolgálhatók ezeken keresztül. Sőt továbbmenve: nem látszik biztosíthatónak az, hogy az állam a stratégiai céljait kellő szinten egyáltalán meg tudná valósítani a tulajdonosi jogain keresztül, hiszen például sok, valóban fontos kérdés ügyvezetési szinten merül fel.

Azt kell mondani, hogy miközben az államnak a stratégiai céljai megvalósításához nem áll megfelelő eszköztár a rendelkezésére, addig a tulajdonosi jogait módjában áll diszfunkcionálisan, a politika közvetlen befolyása alatt gyakorolni.

Az államnak a nemzetközi gyakorlatban is megtalálható tulajdonosi és ágazatirányítói szerepéhez a hazai gyakorlatban egy harmadik is társul. A távközlési törvény értelmében ugyanis a *koncessziós szerződést* a miniszter a koncessziós pályázat nyertes (esetünkben a MagyarCom) által, annak saját részvételével alapított belföldi székhelyű gazdasági társaságával (esetünkben a Matávval), a nyertes engedményező nyilatkozata alapján köti meg. Mivel pedig a Matáv többségi tulajdonosa a magyar állam, egy kis rosszindulattal azt is mondhatjuk, hogy az állam saját magával kötötte meg végső soron a Matáv koncessziós szerződését.

A fentiekben láttuk, hogy az állam egy személyben három szerepet játszik (a tulajdonosét, az ágazatirányítóiét és a koncessziósét), ráadásul ezek a szerepek egybefolynak és összeérnek. Ebben a *Pokol* [1989] által is „diagnosztizált” strukturálatlan intézményrendszerben az egyes szerepek „nem játszhatók el” teljesen, a problémák még felmerülésük előtt deformálódnak, nem adekvát megoldások születhetnek, az ellentmondások pedig nem oldódhatnak fel, ezért az előrehaladás feltételei nem optimálisak.

Tovább bonyolítja a helyzetet, hogy esetenként az ágazatirányítási hiányosságokat (például a távközlési törvény végrehajtási rendeleteit) a kormányzat tulajdonosi fellépéseivel pótolja.

A hatósági szerepet játszó Hírközlési Főfelügyelet és területi szervei még nem nevezhetők függetlennek, mivel a KHVM irányítása alatt állnak, és a miniszter nevezi ki a vezetőt. Ez azonban mégsem jelent teljes függőséget, mivel a hatóság döntése ellen lehet fellebbezni és bírósághoz fordulni. A mai körülmények között, amikor a távközlési végrehajtási jogszabályok jelentős része még hiányzik, illetve amikor a piac még kialakulatlan, a hatóság korlátozott önállósága jobb megoldásnak tűnik, mint egy független szervezet.

Amivel senki nem dicsekszik...

Vannak olyan tényezők és események is, amelyek nem nevezhetők a siker jeleinek, és amelyek fölött nem szabad elsiklani. A kormányzat mindenáron le akarta bonyolítani a távközlés privatizációját még az új választások előtt, ezért a pályázatásokra és a szerződéskötésekre nagyon kevés idő maradt. A kapkodás eredménye az volt, hogy a koncessziós szerződések sok esetben nem pontosak, és tág teret adnak a különböző értelmezéseknek. Az egyes értelmezések gazdasági hatásai között olykor több milliárd forintos különbség is lehet.

Egyik példa az eltérő értelmezésekre és szerződés szövegezésre az új koncessziós társaságok területén lévő Matáv-hálózatrészek átadása. Itt arról van szó, hogy mi legyen a mintegy 20 milliárd forint értékű, működőképes, de nem a legkorszerűbb hálózatrészekkel, amiért az új szolgáltató még a könyvi értéknek is csak a töredékét óhajtja fizetni.

Egyre nyilvánvalóbbá válnak egyébként az új koncessziós társaságok finanszírozási problémái is, ami érthető, ha az üzleti szempontból „kellemetlen” kötelező fejlesztési ütemre gondolunk; viszont érthetetlen, ha a koncessziós pályázatások ígéretei is eszünkbe jutnak.

A finanszírozási és a szolgáltatásátvételi problémák jó része elkerülhető lett volna, ha a koncessziós pályázatokat nem aukciós módon, a koncessziós díjak maximalizálásával lehetett volna megnyerni. Ez a megoldás a pályázató minisztérium hibája volt, amelynek a következményeit a vállalkozók és a fogyasztók viselik.

Nem készült fel ma még a szabályozás arra sem, hogy meghatározza: hogyan kell együttműködniük a szolgáltatóknak az egységes szolgáltatások érdekében. A fogyasztónak ugyanis nem szabad hátrányt szenvednie a sok szolgáltató miatt (például nem lenne célszerű, ha a Budapesten vásárolt telefonkártya nem lenne használható Szegeden és viszont, vagy ha egyes megyékben nem lenne táviratfelvétel).

Becslések szerint ma kb. négyszáz-ötszáz ember dolgozik azon, hogy a korábbi Matáv-hálózatot feldarabolja az új szolgáltatók szerinti bontásban, és hogy ezen a feldarabolt hálózaton az előfizető számára egységes szolgáltatást nyújtson. Sajnos a feladat megoldásában egyelőre még befelé megyünk az alagútban.

Talán a legkritikusabb problémának azt kell tartani, hogy az óriási ütemű hálózatfejlesztések és a technológiaváltás megtervezése és megvalósítása anélkül kezdődött el, hogy létezzen az országos hálózat rövid és hosszú távú integritását biztosító korszerű műszaki szabályozás.

A korszerű műszaki szabályozás hiánya óriási veszélyt jelent olyan környezetben, ahol közel tucatnyi országból származó befektető ugyanannyi technológiai kultúrát, tervezőt, szállítót stb. hoz magával.

A távközléspiaci változásokat előidéző és meghatározó tényezők

A kialakult helyzet tehát modellszinten számos biztató vonással rendelkezik, miközben a mindennapokban nagyon sok kritikai észrevétellel és értékeléssel találkozhatunk. Felvetődik ezek után a kérdés: hogyan kell értékelni a távközlés mai állapotát.

Az alábbiakban az utóbbi néhány év *legfontosabb tendenciáit* és hatótényezőit vizsgáljuk meg azzal a céllal, hogy közelebb kerüljünk a válaszhoz: elhibáztuk vagy éppen kihasználtuk történelmi lehetőségeinket?

A távközlési igények ugrásszerű megnövekedése

Az elmúlt öt év során a távközlési – ezen belül a távbeszélő- – igény ugrásszerűen megnőtt. A legnagyobb súlyú igénynövekedést a telefonszolgáltatásban lehetett tapasztalni. Amint az az *1. táblázatból* látható, 1989 és 1993 között hiába nőtt a telefonfővonalak száma 64 százalékkal (!), a kielégítetlen igények száma mégsem csökkent.

1. táblázat

A telefonfővonal iránti igény alakulása Magyarországon 1989 és 1993 között
(december 31-i adatok)

Megnevezés	1989	1990	1991 (ezer darab)	1992	1993	1993/1989 (százalék)
Főállomások száma	916	996	1128	1291	1498	164
Nyilvántartott várákózók száma	552	607	658	750	772	140
Ebből:						
közületi várákózók	24	36	50	72	69	288
egyéni várákózók	528	571	608	678	703	133

A nemzetközi gyakorlatban példátlan igénynövekedés mögött több tényező együttes hatása áll. Az Európában párájt ritkító korábbi *alacsony ellátottsági színvonal* csak egy volt a sok tényező között.

Az új demokrácia és az épülő piacgazdaság immanens tulajdonságai révén növelték az információ iránti igényt.² Ismeretes, hogy általában a piacelméletek a piac működési szabályait bemutatva, kiindulásként feltételezik, hogy az eladók és a vevők számára nem jelent problémát a piaci szereplőkre és az árakra vonatkozó információk megszerzése. Hasonlóképpen az is igaz, hogy a demokráciának lételeme az emberek közötti kommunikáció.

Mint ahogyan arra *Láng* [1994] rámutatott, az újonnan keletkezett információéhség párosult a *Kornai* [1980] által leírt *hiány* általános érzetével. Sajnos azonban a különböző tényezők hatása nem különíthető el egymástól, elbizonytalanítva ezzel a fejlesztési és az ehhez kapcsolódó üzleti elképzeléseket.

Távközlésüzleti szempontok

Általánosan ismert az a tény, hogy a távközlés jó üzlet, többek között ennek volt köszönhető a nagy érdeklődés a távközlési befektetések iránt. Kevés szó esett és kevés elemzés született azonban arra vonatkozóan, hogy közelebbről hogyan is működik ez a „jó üzlet”?

² A fenti elméleti megállapítás a távközlési szolgáltató számára megfogható valóságként jelenik meg. Az egyik postaigazgató korábbi szóbeli közlése szerint „Magyarországon 1968-ig nem volt probléma a telefontal, csak azóta akar mindenki telefonálni”, azaz már az 1968-as gazdasági reformok is érezhető hatást gyakoroltak a telefon iránti igényre.

A viszonylag stabil igény feltétlenül előnyös a távközlési vállalkozás számára. Hasonlóan kedvező a vállalkozás kis forgótöke-igénye. Biztatók a technológia rohamos fejlődése által előidézett nagy termelékenységnövelési kilátások is. A távközlési üzleti vállalkozás előnyös tulajdonságai azonban csak óriási összegek befektetése után érvényesülnek. A hálózat bővítése, akárcsak technológiai szintjének emelése kifejezetten *tőkeigényes*, és ez fokozottan igaz a hazai hálózat alacsony kiterjedési és technológiai színvonalával szemben.

A mai távbeszélő-szolgáltatási beruházások (a helyközi szolgáltatást leszámítva) csak hat-nyolc év múlva kezdenek megtérülni. Ma a Matáv évente a teljes bevételével azonos nagyságrendű összegeket költ beruházásokra. Ezek után nem szorul magyarázatra az, hogy ma Magyarországon szinte lehetetlen üzletileg finanszírozni egy ilyen vállalkozást. Márpedig a kormányzat ezt célozta meg a privatizálással, ráadásul olyan körülmények között, amikor a hazai *pénzpiac fejletlen és alultőkésített*.

Elsősorban ezek a tényezők magyarázzák azt, hogy olyan sok reménybeli teleföntársaság vált életképtelenné a közelmúltban. Ezzel egyébként a központi államapparátus igen szellemes struktúraváltási gyakorlatot alakított ki (sajnos azt nem mondhatjuk, hogy ez megfogalmazott politika lett volna): *nemcsak a távközlést, hanem a fejlesztések kockázatát is privatizálta*. A kockázatot privatizálása azt jelenti, hogy a közeli és távolabbi jövő összes – akár objektív, akár szubjektív okoknak tulajdonítható – eseményeinek kellemetlen következményeit is a befektetőknek kell viselniük. Kellemes meglepetésekre nemigen lehet számítani, hiszen a magas fejlesztési ütem és a koncessziós díjat maximalizáló versenyztetés a túlvállalások felé sodorta a befektetőket.

Gyanítható, hogy a külföldi befektetők egy része nem is vette észre idejében, hogy az ő kockázatuk a nemzetközi gyakorlathoz képest szokatlanul nagy.

A privatizált kockázatok elvileg a legjobb ösztönzőjét adják a hatékony és eredményes fejlődésnek. Ez azonban csak akkor igaz, ha megfelelő gazdasági és döntési mozgásterrel párosul. Márpedig a valóságban a *gazdasági mozgásteret* megkérdőjelezi például az, hogy „sikerült” megint megtalálni a tervgazdaságban már jól begyakorlott megoldást: a távközlésből befolyt összegeknek (koncessziós díjak formájában történő) átcsoportosítását a gazdaság egyéb területeire (például a költségvetésbe). Helyesebben szólva: a távközlés *jövőbeli* jövedelmeit feláldozni a *múltban* keletkezett költségvetési hiányért. Az ennek ellenértékéért felfogható adókedvezmény csak egy részét teszi ki a befizetett koncessziós díjaknak.³

Ami pedig a *döntési mozgásteret* illeti: e tekintetben nyugodtan lehetnek kétségeink, ha az állam többségi tulajdonosi részesedésére és az ehhez kapcsolódó közvetlen politikai befolyásolásra gondolunk a piac 85 százalékát lefedő Matávban.

Az üzleti döntések szabadságát korlátozza az a tény is, hogy a szabályozásért felelős Közelekedési Hírközlési és Vízügyi Minisztérium – az Állami Vagyongazdálkodási Részvénytársasággal egyetértésben – kinevezési jogot gyakorol a Matáv-igazgatóság, illetve -menedzsment felett. Ez azt is jelenti egyúttal, hogy alig létezik alkotmányos kontroll a távközlési ágazatirányítói szabályozási tevékenység felett, hiszen nehezen képzelhető el például az, hogy valaki megtámadja az Alkotmánybíróságon annak a miniszternek a rendeletét, aki felette a kinevezési jogot gyakorolja.

³ A Matáv részesedésért a MagyarCom által fizetett 875 millió dollárból mintegy 40 milliárd forint folyt be a vállalatba, 28 milliárd forint pedig a Távközlési Alapba. A távközlési törvény alapján a távközlés-fejlesztési célokat szolgáló Távközlési Alapból azonban eddig 10 milliárd forintot használtak fel (a tervek szerint visszatérítendően) az útalap és a mezőgazdaság támogatására.

A különböző érdekcsoportok által gyakorolt nyomás

A telefonhiány egyre nyomasztóbbá válásával fokozódott a *közvélemény* felől érkező általános elégedetlenség, ami elsősorban a sajtóban megjelenő kritikákban és panaszokban öltött testet.

Az *önkormányzatok* is aktív szerepet vállaltak a telefonhiány csökkentésében. Stílusuktól függően, a lakosság és pénzbeli hozzájárulásaik megszervezésével vagy elérték, hogy a Matáv enyhítse választóik telefongondjait, vagy pedig ők maguk vetették telefonvállalkozások alapjait meg, amiben az új távközlési szolgáltatni vágyókban találtak partnerre. Az önkormányzatok által eljátszott amúgy is sokszínű szerepet tovább árnyalta az önkormányzatok jellegzetes szembenállása a kormány-párttal, ami a távközlési törvénykezésre is hatással volt.

Minden bizonnyal ennél hatásosabb nyomást gyakoroltak a *külföldi befektetők*, akik igen ügyesen alakítottak ki „koalíciókat” más érdekcsoportokkal (például önkormányzatokkal, politikai pártokkal). Nem volt véletlen a nagy külföldi érdeklődés: míg ugyanis a fejlett világban a távközlési piac előreláthatóan évi 5-8 százalékkal (*Green Paper* [1987]) bővíthet hosszabb távon, ugyanez az ütem Magyarországon sokkal nagyobb.

Néhány jellegzetes távközlési nagyfogyasztó szektor – a *bank és az energiaszektor* – eleve jó politikai érdekérvényesítő képességgel rendelkezik, amit ki is használtak például az adatátvitel liberalizációjának a támogatásánál.

A *költségvetésnek* is megvolt a saját elkülönült érdeke: a költségvetési hiány és a fizetési mérleg hiányának csökkentése. Nyugodtan állíthatjuk: ha a kormányzatnak nem állt volna közvetlenül érdekében a privatizálás, úgy az még ma sem történt volna meg.

Noha erről csak visszafogott megnyilatkozásokkal lehet találkozni, *külkapcsolataink* alakulásában is fontos szerepet játszott a távközlés. Éveken át hallhattuk a rádió híreiben politikusaink beszámolóit arról, hogy külföldi tárgyalásaikon távközlés-fejlesztési kérdésekben is megegyezések születtek. *Major-Mihályi* [1994] nagyon helyesen értékeli úgy, hogy a stratégiai fontosságú iparágakban a jelentős politikai és gazdasági erők által támogatott, befolyásos multinacionális vállalatok Magyarország nemzetközi biztonságára is hatással vannak.

A fenti, hatásosan politizáló érdekcsoportoknak nagy szerepe volt abban, hogy Magyarországon az általános recesszióban – az üzleti nehézségek ellenére – a távközlés prosperáló ágazatnak bizonyult, és megszülettek a gyors fejlesztéshez szükséges döntések. Ugyanakkor ez a *sokpólusú hatalmi struktúra volt az oka annak is, hogy a reformok folyamata teljesen kiszámíthatatlan volt.*

A központi államhatalom meggyengülése és a demokratikus intézmények hiánya

A sokpólusú hatalmi struktúrában jelentkező érdekek feldolgozása lett volna a feltétele egy társadalmilag elfogadott távközléspolitikai kialakításának. A központi hatalom azonban erre nem volt képes az általános szétesési folyamat,⁴ illetve az objektív és szubjektív nehézségek következtében (*Ehrlich-Révész* [1994]).

Így fordulhatott elő az, hogy a (többnyire külföldről importált, külföldi alapokból finanszírozott) tanácsadó cégek a távközlési piac optimális szerkezetére a legkülönbözőbb javaslatokat tették: voltak olyan javaslatok, amelyek felváltva egy, három, háromszáz vagy potenciálisan háromezer telefontársaságot tartottak optimálisnak az országban.

⁴ A magyar távbeszélő-szolgáltatási piac szétesése 16 darabra beleillik az utóbbi négy évben tapasztalható általános elaprózódási folyamatba, hasonlóan például a települési önkormányzatok számának növekedéséhez, a nagyvállalatok darabokra hullásához, a mezőgazdasági birtokok aprózódásához stb.

Az igazi probléma az volt, hogy sajnálatos módon nem alakultak ki a megfelelő demokratikus intézményi keretek a politikai erők összetalálkozásához, feldolgozásához. Hiába mondta ki *Ehrlich Éva és Pártos Gyula* [1987] már hét (!) évvel ezelőtt, hogy „a koncepció legfőbb hiányossága éppen a stratégiaváltás konkrét problémáinak, buktatóinak elhallgatásában ...van”, mégis az történt, hogy – bár a parlamenti vita sok esetben távközlési befektetési kérdések körül forgott – a távközlési törvény anélkül született meg, hogy felvetette volna a távközléssel kapcsolatos valódi politikai kérdéseket, illetve hogy valamiféle távközlés-politika állt volna mögötte.

Valamilyen megoldások azonban – mint tudjuk – mégiscsak megszülettek. Ezek valódi gazdasági és politikai elemzések nélküli, a hatalmi viszonyok és gazdasági érdekek által közvetlenül befolyásolt, esetlegesen kialakult megoldások lettek, és ezzel mintapéldáját adták a *Pokol* [1989] által megfogalmazott problémának, miszerint a nem elegendően differenciált és strukturált politikai intézményrendszer bizonytalanságot és kiszámíthatatlanságot visz a politikai döntésekbe.

Mégsem szabad a kialakult helyzetet lebecsülnünk. Az ugyanis nem az elméletileg optimális, hanem az adott – külső és belső – hatalmi struktúrában *praktikusan lehetséges, és egyúttal politikai* megoldás volt.

Azt sem szabad hinnünk, hogy ez egyedül Magyarországra jellemző. Már az első távközlési deregulációs törekvések is (például Angliában és az Amerikai Egyesült Államokban) a nyolcvanas évek elején a politikai kurzusváltáshoz kapcsolódtak.⁵

A tényezők szinergikus hatásai

Míg a viták zajlottak, azalatt – a szabályozási vákuumban és a potenciális versenytől fenyegetetten – a Matáv eddig soha nem látott mértékű fejlesztést hajtott végre. Az átlagos telefonra várakozási idő 12 évről 5 évre, majd 3 évre csökkent.

Végeredményképpen a biztató jövőbeli üzleti kilátások érdekében sok új szereplő kívánt a piacra lépni. A piac azonban minden dinamizmusa ellenére mégiscsak korlátozott volt, és a szereplők – ideértve a kormányzatot is – egyike sem volt elég erős ahhoz, hogy a többieket kiszoríthassa. Tekintettel a nagy üzleti méretekre és a „privatizált” kockázatokra, ez nem is állt igazán senkinek az érdekében. A plurális távközlés mellett szóltak külkapcsolati érdekeink és a közvélemény is.

A tervek és koncessziós ígéretek ellenére azonban a koncessziós társaságok nem alakultak meg, nem vették át a szolgáltatásokat, és nem kezdték el a fejlesztéseket az ígért határidőre, ami legalábbis elgondolkodtató tény. Ma még nem látható pontosan: mennyiben tulajdonítható ez a pályáztatás szubjektív kivitelezési hibáinak (például a szövegezés többértelműségének), és mennyiben következik a választott reformmodellből (a területileg osztott sokszereplős piacból)?

Az 1993. végi koncessziós események után összefoglalóan elmondhatjuk, hogy a magyar távközlés éppen azon a ponton van, hogy átbillenjen a centralizáltan működő ágazat pozíciójából az alulról fölfelé szerveződő helyzetbe. A kérdés most az, hogy hogyan és merre fog megtörténni ez az „átbillenés”?

⁵ A távközlés fejlődésének és a politikának az összefüggése feltűnő nemcsak nálunk, hanem más országokban is. Sokakat elgondolkodtatott már az, hogy mi módon létezhetnek egyaránt sikeres, de felépítésükben gyökeresen különböző nemzeti távközlések (például a svéd, a finn és az amerikai). A magyarázatot többnyire a társadalmi-politikai környezet különbözőségében kell keresnünk. Például a hosszú ideig nálunk előszeretettel hivatkozott, mintegy 60 telefontársaságos finn távbeszélő piaci modell sem a gazdasági célszerűség miatt alakult ki, hanem azért, mert az orosz megszállás ellenében a távbeszélő-fejlesztést a központi kormányzat helyett a helyi kormányzatok vállalták magukra.

A mai távközlési helyzet értékelése a jövő tükrében

Ahhoz, hogy a jövő szempontjából értékelhessük a mai távközlési situációt, számba kell vennünk a távközlésre ható legfontosabb trendeket, és meg kell néznünk, hogy képes-e a mai távközlési struktúra a továbbfejlődésre. Esetünkben a következő trendeknek van jelentőségük:

- a technológia fejlődése,
- a távközlési piac dinamizmusa,
- a nemzetközi kereskedelmi és gazdasági kapcsolatok,
- a gazdasági mozgáster,
- a szabályozási rend.

Az alábbiakban azt vizsgáljuk meg, hogy a hazai távközlési helyzet mennyiben kompatibilis ezekkel a trendekkel.

A technológia fejlődése

Az utóbbi néhány évben a távközlésben és az informatikában olyan változások zajlanak, amelyek már most előre vetítik e két ágazat jelentős újrendeződésének a képét. Az átalakulások hajtóerejét a digitalizálás eredményei adják. A távközlésben ez a tendencia a következőkben nyilvánul meg.

a) A távközlésben és az informatikában alkalmazott eszközök *kapacitása* szinte a végtelenségig *mező* (üvegszál, nagyintegráltságú áramkörök stb.). Ez azt is jelenti, hogy a hardver rohamosan egyre olcsóbbá válik. Már üzleti szempontból is lehetségessé vált a széles sávú és a nagy sebességű átvitel alkalmazása.

b) Az *intelligencia szint* a távközlési hálózatokban és az informatikai alkalmazásoknál ugrásszerűen megváltozott. Egyrészt az intelligencia már nemcsak a kapcsoló központokban található meg, hanem egyre kiejebb „sodródik” a periféria felé: az átviteltechnikába, majd a végberendezésekbe. Másrészt a távközlési rendszerek is egyre nyitottabbá válnak újabb alkalmazásokra. A növekvő „intelligenciahányados” a *szoftver* növekvő szerepében, majd túlsúlyában nyilvánul meg.

c) A digitalizálás a szolgáltatásokban nagyfokú rugalmasságot tesz lehetővé. A szolgáltatások diverzifikálódnak az *információ típusa* (például kép, hang, adat), a *mobilitás foka* (például zsinórmentes készülék, mobiltelefon, repülőgépfedélzeti telefon), illetve a *kommunikáció fajtája* (például hívás, konferenciabe-szélgetés), valamint az *alkalmazások* szerint.

d) A különböző technológiák ugyanakkor – nem utolsósorban éppen a növekvő intelligencia miatt – egyre inkább *integrálódnak* és kiegészítik egymást (például a fix és a mobilhálózati részek).

Ezeknek a változásoknak a következtében a hálózatokról alkotott eddigi fogalmaink teljesen elavulnak. Ahogyan azt B. L. Egan írja: „A jövő hálózatai különbözni fognak mind szerkezetükben (felépítésükben), mind pedig funkcionalitásukban. Ezek a hálózatok integráltak és technológiailag igen igényesek lesznek, miközben széles körű funkcionalitással fognak rendelkezni, és képesek lesznek egyidejűleg különböző fogyasztói szolgáltatásokat nyújtani egyazon vonalon.” (Egan [1991].)

Megvizsgálva a mai magyar hálózati struktúrát és a fejlesztésekbe beépített technológiát, azt kell megállapítanunk, hogy noha az jelentős színvonalbeli emelkedést mutat az eddigiekhez képest a digitalizálás következtében, az alkalmazott technológia mégis *egy generációval van elmaradva* attól a széles sávú technológiától, amely kiépítését a fejlett világban már elindították.

Ennek ellenére nem szabad rossz döntésnek tartani e technológia választását. A széles sávú technológia ugyanis igen fejlett informatikai alkalmazások ese-

tében nevezhető piaci szempontból ésszerűnek, amiről Magyarországon ma még nem lehet szó.

Az országos távközlési hálózat mai felépítése alkalmatlan az egy generációval fejlettebb technológia befogadására. Sajnálatos módon ezt az alkalmatlanságot csak erősíti az a tény, hogy a 15 különböző tulajdonú koncessziós társaság is erre a topológiára épül, ami megmeregíti a hálózat jelenlegi szerkezetét. Tovább rontja az átalakulás esélyeit az a tény, hogy az éppen most beruházott eszközök *amortizálódása előtt* csekély az esélye az újabb technológiai váltásnak.

A fejlődéshez olyannyira szükséges *innovációval* azonban egészen más a helyzet. Mint ahogyan arra *Antonelli* [1994], valamint *Dholakia* és *Dholakia* [1994] analitikus elemzésekkel rámutatnak, az innováció alkalmazásának sokkal jobban kedvez a fragmentált hálózat, mint a monolitikus felépítés. Ennek jellemzően az az oka, hogy a kis lépésekben megvalósított innováció kockázata jóval kisebb, ugyanakkor a kisebb dimenziók mellett kisebb erőforrásokkal is elérhető, miközben a társszolgáltatók is ösztönző erőt képviselnek.

Ez a tendencia figyelhető meg Magyarországon is a koncessziós társaságok fejlesztési elképzeléseiben. A jövő technológiája esetében azonban az innováció alkalmazásának a kritikus tömege már nagyobb lesz, mint ma, ami azt is jelenti, hogy a technológia fejlődésének feltétele lesz a mai telefontársaságok integrációja.

A távközlési piac dinamizmusa

Láttuk már, hogy a technológia fejlődése következtében egyidejűleg folyik a szolgáltatások és technológiák diverzifikációja, valamint az integrációja.

A piac szereplőinek számát több tényező növeli:

- a különböző technológiák számának növekedése,
- a szolgáltatásfajták szaporodása,
- a felhasználók igényeinek a differenciálódása,
- a tőkeigényesség (hardverköltések) csökkenése.

Ugyanakkor a szolgáltatók méretének növekedését ösztönzi a méretgazdaságosság és a választékgazdaságosság, ami *horizontális integrációs* tendenciát idéz elő.

Többen foglalkoznak a *vertikális integrációk* képződésével is. *Llerena* és *Wolff* [1994] a cégek közötti megegyezéseket vizsgálva, a játékelméleti döntések és a tranzakciós költségek elemzésével kimutatja, hogy amennyiben a bizonytalan helyzet párosul az eszközök magas fokú specifikusságával, lehetetlen a megegyezések összes lényeges feltételét előre meghatározni, illetve a szerződéseket végrehajtani. Éppen ezért hatékonyabbnak bizonyul a tranzakciókat internalizálni, vagyis a vertikális integrációkat kialakítani. Hasonló érveléssel mutat rá *Blankart–Knieps* [1994] is arra, hogy egy vertikális integrációban az árképzés sokkal rugalmasabb lehet, hiszen nagyobb a gazdasági játéktér az árdiszkriminációk és keresztfinanszírozások számára.

A sok szereplő a szolgáltatások nyújtása érdekében a diverzifikációs és integrációs tendenciák eredményeképpen *együttműködésre* kényszerül, hiszen csak így lehetséges a változó igények minél tökéletesebb kielégítése. Az együttműködések irányát a jövőben egyre inkább a kereslet fogja megszabni. A szolgáltató a diverzifikált igények kielégítése érdekében „összeválogatja” a legkülönbözőbb hálózatelemeket a legkülönbözőbb szolgáltatóktól. *Noam* [1994] ezt a funkciót rendszerintegrátornak nevezi, és kitüntetett szerepet tulajdonít neki – alighanem jogosan – az új típusú hálózatban és piacon, amit *Miller* [1993] virtuális piacnak nevez.

Ez a virtuális piac mátrix- vagy hálószerű, ahol – kissé leegyszerűsítve a képet – a technológiák és eszközök jelentik az egyik dimenziót, a szolgáltatások

pedig a másikat. A piaci mozgások lényegét pedig a piacra lépések mellett az együttműködési formák jelentik. Manapság a távközlési szakirodalom egyik leg-többet tárgyalt kérdése az, hogy milyen szabályszerűségek jellemzők ezekre az együttműködésekre. Általában a játékelméletben találják meg a piaci szereplők mozgásának bemutatására a megfelelő eszköztárat.

A mai magyar távközlési piaci szerkezet modellszinten a jövő szempontjából szerencsésnek mondható. A horizontális monopóliumok és a vertikális – jogi – liberalizáció elegendő rugalmasságot biztosít elvileg a mátrixszerű piac kialakulásához. Ugyanakkor ma a koncessziós szerződések megkötése során nagyon világosan tapasztalható a vertikális integrációra való erős ösztönzés, aminek nyilvánvalóan a bizonytalan környezet (ideértve a szabályozást is) és a nagymértékű külső (hitel-) finanszírozás az oka. Sajnálatos módon a vertikális integrációra való ösztönzés háttérbe szorítja a technológia által igényelt horizontális integrációt is.

A jövőben a szabályozási és a gazdasági mozgástér fogja meghatározni azt, hogy a mai piaci szerkezet képes lesz-e válaszolni a technológiai kihívásokra.

A nemzetközi kereskedelmi és gazdasági kapcsolatok

Az elkövetkezendő tíz évben külgazdasági kapcsolataink szempontjából a legfontosabb tényezők kétségkívül az alábbiak lesznek: az Európai Unió társulási egyezményéből fakadó kötelezettségek és a GATT Uruguay-fordulójának lezárása a távközlés területén is, valamint Magyarország gazdasági szerepe a kelet- és közép-európai térségben.

Az Európai Közösség 1987-ben tette közzé a távközlés-politikáját tartalmazó ún. Zöld könyvet (*Green Paper* [1987]). A nyilvánosságra hozott és a legmagasabb fórum által jóváhagyott távközléspolitikát szisztematikus jogalkotás követi: 1989 óta folyamatosan jelennek meg a távközlés-politika megvalósítását célzó dokumentumok (határozatok és direktívák).

Az európai távközlés-politika kialakításának oka az a felismerés volt, hogy a közösség gazdasági és társadalmi kohéziójának egyik alapja a korlátozásoktól mentes távközlési lehetőség, azaz a távközlési közös piac.

A távközlési közös piac akkor működik a valóságban, ha a nemzeti hálózatok nemcsak műszaki értelemben kompatibilisek, hanem rendelkezésre állnak és elérhetőek az egyes szolgáltatások is, tehát a szolgáltatások számára az országhatárok nem jelentenek akadályokat.

Rövid úton belátható, hogy a távközlési közös piac előfeltétele az egységes távközlés-politika és -szabályozás, ideértve a tarifaszabályozást is. A közösség távközlési joganyaga az alábbi területekre koncentrál:

- egységes távközlés-politika,
- egységes szolgáltatások,
- a szolgáltatások igénybevételének egységes kereskedelmi feltételei,
- európai szabványok alkalmazása,
- az országhatárokon átmenő szolgáltatások liberalizálása.

Magyarország a társulási egyezményrel vállalta a kohézió erősítésének fenti elemeit, és ez hatással van a hazai távközlésre. A *jogi harmonizáció* tulajdonképpen kellemes kötelessége a magyar távközlésnek, amennyiben az irányelvek (direktívák) alkalmazása mintegy a szabályozási know-how igénybevételét jelenti.

A távközlés-politika tekintetében a határokat átszelő távközlési forgalom liberalizálása egyidejűleg jelent korlátot és lehetőséget a magyar távközlés számára. Valószínű, hogy a Magyar Távközlési Vállalat koncessziós szerződésében nyolc évre garantált nemzetközi monopólium nem lesz fenntartható ilyen hosszú időn keresztül.

Megint más a helyzet a *szabványok* alkalmazását illetően. Az európai szabványok átvétele hallatlan lehetőséget jelent(ene) a magyar műszaki távközlési szabályozás számára. Ha ezt a lehetőséget nem használjuk ki, hálózatunk műszaki kompatibilitása forog kockán az európai hálózatokkal.

A GATT elmúlt év végén lezárt tárgyalásainak célja az áruk és szolgáltatások nemzetközi kereskedelmének liberalizálása volt. Ez két úton érinti a távközlést. Egyrészt az *árucikk*ek liberalizálása a távközlő hálózatokban alkalmazott eszközök hazai gyártóinak jelent konkurenciát (emiatt az európai szabványoknak még fontosabb szerepe lesz), illetve a távközlési szolgáltatások igénybevevői oldalán olyan eszközök alkalmazását jelenti, amelyek fokozottabb igényt támasztanak a távközlő-hálózatokkal szemben. Másrészt a távközlési *szolgáltatásoknak* – igaz, hogy csak két év múlva várható – liberalizációja megint a Matávnak a nemzetközi szolgáltatásokban fennálló monopóliumát fogja megkérdőjelezni.

A Közép- és Kelet-Európában játszott vezető távközlési szolgáltatói szerepkör vállalása a Matáv privatizációja során pályázati feltétel volt. Ezt a vezető szerepkört indokolhatja földrajzi helyzetünk, illetőleg többéves előnyünk a távközlési intézményrendszer korszerűsítésében.

Ugyanakkor a vezető távközlési szerepkört több tényező is kérdésessé teszi. Az egyik az, hogy Kelet és Nyugat között nem feltétlenül Magyarországon keresztül vezet a legrövidebb út, hanem a tőlünk északabbra fekvő országokon át. A másik tényező az, hogy a kelet- és közép-európai régió belső kereskedelmi kapcsolatai alacsonyabb színvonalúak, mint a külsők, ennél fogva komoly belső távközlési forgalom nem várható. A harmadik tényező az, hogy a távközlésben az előrelépéshez szükséges fejlett technológia és a tőke tekintetében a környező országok nem Magyarországra fognak számítani elsősorban; ugyanúgy ahogy Magyarország is a fejlett országokat vette igénybe. Negyedszer, a külkereskedelem liberalizálásában gyakorlott kölcsönösségi elv miatt nehezen képzelhető el más országok felé a nyitás, miközben saját távközlési szolgáltatásaink nemzetközi kereskedelme sincs liberalizálva.

A mai magyar távközlési helyzet nemzetközi gazdasági összefüggésekben több kérdőjelet tartalmaz. Arra kell számítani, hogy a Matáv nemzetközi szolgáltatásokban gyakorolt monopóliuma erodálódni fog. Ez azonban nem feltétlenül kedvezőtlen, hiszen adott esetben ez lesz az alapja annak, hogy a magyar távközlés szerepet vállaljon más országok távközlésében, akár *tanácsadás*, *szolgáltatáskivitel* vagy *tőke-kivitel* formájában.

Felvetődik az a kérdés is, hogy hogyan kell értékelni azt a tényt, hogy külföldi befektetők jelentős tulajdoni részesedést szereztek magyar távközlési vállalatokban, illetve meghatározó szerepet kapnak a vezetésükben. Erre a kérdésre ma még nem lehet választ adni. Ez ugyanis attól függ, hogy mi a befektetők célrendszere. *Árva* [1994] a nemzetközi irodalmat bemutatva megállapítja, hogy a működőtőke-beruházás három lehetséges típusa közül (külkereskedelem-helyettesítő, külkereskedelem-teremtő és gyarmati) Magyarországon elsősorban a külkereskedelem-teremtő beruházások a jellemzőek, amelyek egyúttal gazdaságirégió-építők is, és eszközei lehetnek az adott régió felzárkózásának. Hasonló megállapításokat tesz *Pietras* [1991] is.

Mindenesetre a külföldi tőke részvétele ösztönzője lehet a magyar távközlés – és ezzel együtt a magyar gazdaság – nemzetközi felzárkózásának.

A gazdasági mozgástér

A távközlés – lévén infrastrukturális ágazat – üzleti eredményeire a gazdasági környezet hatása is meghatározó. Piaci súlyából és szabályozott jellegéből adódóan itt most csak a telefontársaságok környezetét fogjuk megvizsgálni.

A hazai távbeszélő-szolgáltatók gazdasági mozgásterét a következő tényezők fogják meghatározni:

- az ágazat egészének a nyereségessége,
- az egyes szolgáltatók nyereségessége,
- a struktúraváltás költségei.

A nyereségesség szempontjából feltétlenül jó szabályozási döntés volt az *árszínvonal-szabályozás* bevezetése. Sajnos elterjedt a fejlett országokban az a nézet (*Dholakia–Dholakia* [1994], valamint *Ordover–Pittmann* [1993]), hogy a fejlődő országok számára olyan költségalapú árszabályozás előnyös, amelyik a hatósági árak képzésénél számításba vesz egy bizonyos mennyiségű elvárt nyereséget és a beruházási költség-előirányzatokat is. Indokul az hangzik el, hogy ösztönözni kell a beruházásokat.

Ezzel az állásponttal nem lehet egyetérteni, hiszen ez a – jellemzően befektetői érdeket képviselő – álláspont nem ösztönöz az amúgy is magas költségek csökkentésére.

Rövid távon (kb. két éven belül) a mai telefontársaságoknak működőképeseknek kell(ene) lenniük, hiszen a gazdasági környezet, az igény, a kiinduló helyzet, ennél fogva a szükséges befektetés is becslhető vagy megismerhető volt a koncessziós pályázat idején. Amennyiben már két éven belül problémák jelentkezének, az csakis a felelőtlen pályáztatás, pályázás vagy tervezés következménye lehet. E helyzeteket is ennek megfelelően kell kezelni.

Középtávon is elképzelhető, hogy pénzügyi problémák merülnek fel. Igaz ugyan, hogy ezek az egyes vállalkozások szintjén jelentkeznek majd, a problémák egy része azonban mégsem feltétlenül gazdálkodási hiba lesz. Középtávon üzleti bizonytalansági tényezőkkel kell számolni:

– hogyan tartható fenn a nemzetközi szolgáltatásokban a monopólium, illetve az árszínvonal;

– elegendő lesz-e a termelői árindexnek megfelelő tarifaemelési lehetőség;

– hogyan alakul a forint nemzetközi megítélése (árfolyama), illetve a devizában fizetett adósságok pénzügyi költsége;

– meddig tart a keresletet is befolyásoló recesszió;

– elbírák-e majd a távbeszélő-szolgáltatások a magas koncessziós díjak visszafizetését.

A felsorolt tényezők függvényében szükség lehet a távközlés gazdasági környezetének, szabályozóinak az újragondolására is. A problémát az fogja jelenteni, hogy a pénzügyi gondok az egyes távközlési vállalkozások szintjén fognak lecsapódni. A koncessziós szerződések miatt az állam nem vonhatja majd ki magát az egyedi ügyek kezelése alól sem, ami megint a közvetlen állami beavatkozás melegágya lehet. Ugyanakkor elvonhatja a figyelmet az általános ágazati problémákról.

Speciális problémaként jelennek meg a hazai piacon a *struktúraváltás költségei*: az, hogy ki állja a technológiaváltás következtében elavult technológia „kidobásának” a költségeit? Általános esetben az új technológia az, amelynek annyira gazdaságosnak kell lennie, hogy a régi kiváltását is finanszírozza. Itt azonban most nem ez a helyzet: egyrészt azért, mert a technológiai váltás túlságosan nagy léptékű (és ezért egyszerre sok mindent kell kiselejtezni), másrészt pedig azért, mert az újonnan belépő telefontársaságok miatt a struktúraváltás problémája externalizálódott (az „új” telefontársaság létesíti és használja az új technológiát, a „rég” pedig kidobja a régét).

Sajnálatos és helytelen gyakorlat árnyékát veti előre az a tény, hogy a struktúraváltás problematikáját állami szinten ma vezetési-irányítási problémaként kezelik. Erre éppen az a korábban már említett tény ad alapot és lehetőséget, hogy a politikának két csatornán keresztül van ma közvetlen hatása – a menedzsmenten keresztül – az „üzleti” döntésekre: a tulajdonosi és a szabályozói ágon. Így válhat az állami tulajdon az államigazgatási és politikai problémák és ellentmondások levezetésének („földelésének”) eszközévé.

A szabályozási rend

A távközlést privatizáló és dereguláló fejlettebb országokban a távközlés-szabályozás a piacra lépés jogi lehetőségének a megteremtésére, valamint a közvetlen állami beavatkozás visszafogására koncentrált. Miután az elmúlt mintegy tíz év során nagy számú szereplő jelent meg a piacon, és még az állami tulajdonú távközlési vállalkozásokból is a magánvállalkozások szabályai alapján működő vállalkozások lettek, a szabályozási rend súlypontjai máshová kerültek.

Az elmúlt tíz év eseményei után a nemzetközi távközlési szakma most azt próbálja eldönteni: a gyenge vagy az erős kezű állam a sikeresebb a deregulációban. A verseny tulajdonképpen döntetlen lett, amennyiben egy-egy távközlés-szabályozás sikerét nem feltétlenül az állam szerepvállalásának mértéke határozta meg.⁶

Ma már egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy az igazi dilemma a távközlés szabályozásában nem az állam szerepvállalásának mértéke, hanem az, hogy miképpen tudja kezelni az újonnan kialakuló, hálószerűen együttműködő piacot.

A távközlés igen jó példája annak, hogy nem véletlenül fordult a közgazdaságtan figyelme a gazdasági szereplők koordinációja, ezen belül pedig a játékelmélet piaczgazdasági alkalmazása felé (lásd például Szabó [1994] és Nguyen [1992]). Az új piaci struktúrában ugyanis a szereplők kénytelenek együttműködni a végső cél (a szolgáltatás) érdekében, tehát játszmában vesznek részt.

Mára már kialakultak a körvonalai annak is, hogy mi módon kell megközelíteni az állami szerepvállalás új módszereit a távközlési piac szabályozásában. A játékelmélet eszköztárát felhasználva Blankart–Knieps [1994] igen jól mutatják be és foglalják össze az alkalmazandó alapelveket. Háromféle piaci struktúrát különböztetnek meg. A *versenypiac* az, ahol sok eladó és vevő van, és egyiknek sincs domináns szerepe, azonban léteznek közös érdekek bizonyos kérdések közös eldöntésében (például szabványokban). Ilyen esetben az államnak *koordinációs-moderatori* szerepet kell játszania.

A *támadható piaci* szituációkban, ahol a vevők és az eladók közül egyik fél versenyhelyzetben van, a másik pedig a természetes monopólium állapotában, az államnak nem kell beavatkoznia, hiszen a koordinációs problémákat az esetenként domináns szereplők képesek elvégezni. Ez a helyzet nem káros, ugyanis a domináns szereplők állandóan fenyegetve érzik magukat az új belépőktől (ezért nevezik ezt a típusú piacot „támadhatónak”), és nem élnek vissza monopóliumhelyzetükkel. Ezek a *közös érdekeltsgű* esetek.

A *nem támadható piaci* szituációban a vevő és az eladó közül legalább az egyik fél nem támadható szituációban lévő természetes monopólium, akit nem fenyeget az új belépők veszélye (például a piacra lépés nagy kezdeti költsége vagy a kilépés nagy költségei miatt). Ilyen esetekben a felek kibékíthetetlen ellenérdekei miatt az államnak kell a koordinációs szerepkört vállalnia, mégpedig a hatalom eszközével. Ezek az *ellenérdekeltsgű* esetek.

Az állami beavatkozás kritériumait azonban szépen meg lehet fogalmazni az elméletben – és sokkal kevésbé a gyakorlatban. Ma még csak találgatások folynak arról, hogy a valóságban hogyan változik meg az állam szerepe.

Az ellenérdekeltsgű esetekben a mai megoldási eszköztár egyik típusa inkább politikainak nevezhető. A másik irány a szigorú be nem avatkozás (ilyen esetben

⁶ Igen érdekes összehasonlítást végez Moriarty [1993], aki a Tasmán tenger két partjának eseményeit: a gyengekezű Új-Zéland és az erőskezű Ausztrália távközlés-politikájának reformidőszaki mérlegét vonja meg. Megállapítja, hogy a két távközlés-politika eredményei középtávon (hat-nyolc év alatt) nem mutatnak különbséget. Az egyetlen különbség a két folyamat időbeli lefutásában volt: Új-Zélandban az indulás dinamikusabb volt, Ausztráliában a verseny beindulása lassabb volt. Az értékeléshez tartozik az is, hogy egyik országban sem alakult ki olyan mértékű verseny, mint amilyenre számítottak.

bírósági eljárások következnek). Ez az út a külföldi tapasztalatok szerint évekig eltart (Új-Zélandban például öt éve folynak a piaci szerkezetet befolyásoló alapvető nagy perek). A harmadik, ideális megoldási irány kialakítására most folynak a kísérletek. Annyi azonban már ma is bizonyosnak látszik, hogy a hatalmi eszközök alkalmazása alapvetően nem az eseti beleszólásokat és az *ad hoc* megoldásokat jelenti, hanem sokkal inkább a piacconform szabályok megalkotását.

Noam [1994] szerint a piacon az integrátort nem is az állam, hanem a korábban már említett *rendszerintegrátor* fogja eljátszani, aki a szolgáltatások érdekében „összeválogatja” a megfelelő hálózati elemeket.

Függetlenül a piac milyenségétől, újra kell gondolni az *univerzális szolgáltatás* nyújtását, azaz a közszolgáltatók szolgáltatási kötelezettségét is. A szolgáltatási kötelezettségek ugyanis a vállalkozás szabadsága ellen hatnak. Itt már körvonalazódni látszik a megoldás: az, hogy az arra rászorulókat közvetlenül kell támogatni, nem pedig szolgáltatások közötti keresztfinanszírozásokkal. A másik javasolt megoldás az, hogy mindazon nem telefon szolgáltatók hozzájárulást fizetnek az előfizetői vonalakat fenntartó szolgáltatóknak, akiknek az előfizetői számára ők is nyújtanak szolgáltatást.

Ma még csak annyi biztos, hogy az államnak az alábbi alapelveket kell betartania a távközlés szabályozásában:

- függetlenség a politikától,
- átlátható és kiszámítható szabályozási eljárások,
- az érintettek bevonása a kérdések megoldásába,
- a közszolgáltatásokról való gondoskodás.

A mai magyar szabályozási helyzetről még nem állapítható meg, hogy milyen irányban fog elmozdulni. A mai szabályozási vákuumban a szereplők konkrét jogai és kötelezettségei még alig vannak jogszabályban rögzítve, illetve kipróbálva, és ez egyre több problémát okoz, különösen a felek ellentétes érdekei esetén (például a vagonátadás vagy a struktúraváltás problémája), de még a közös érdekeltségű helyzetekben is (például sokszolgáltatós környezetben a telefonkönyv-kiadás). Ma még az európai szabványoknak a társulási egyezményben és egyéb nemzetközi egyezményekben vállalt alkalmazása sem biztosított.

Mivel a felmerülő problémák megoldását nem lehet halogatni, most dől el az, hogy a szabályozási rend továbbfejlődése jó vagy rossz irányt vesz-e.

A nem ellenérdekű esetekben az államnak vállalnia kell a koordinációs-moderátori szerepkört. Ehhez a módszerhez ma nálunk a szabványosítási eljárások állnak a legközelebb, azonban ezek alkalmazási területe szűkebb a távközlés szabályozásánál. Sajnos Magyarországon még nem épült ki az állam moderátori szerepvállalásának szokása, illetve eszköz- és intézményrendszere a távközlés piaci mozgásaiban.

Rossz megoldásnak lenne nevezhető, ha az állam a szereplők között felmerülő vitás együttműködési eseteket *ad hoc* módon, előre nem ismeretes szabályokkal és átláthatatlan eljárások keretében, a politikai szempontok alapján döntené el.

Távközlés és politika, avagy ...és mégis: kinek az üzlete?

Ez a tanulmány kísérlet volt arra, hogy bemutassa: a mai távközlés olyan „csillagórában” van, amikor még mindenre megvan az esélye: a sikerre és a kudarcra egyaránt. Ma Magyarországon minden együtt van, ami egy sikeres távközléshez kell: kereslet, pénz és technológia, valamint rugalmas, nem agyonszabályozott piaci környezet. Elsősorban nem a külső körülményeken múlik a magyar távközlés sikere, hanem azon, hogy sikerül-e a távközlés-politikának kialakítania a továbbfejlődésre alkalmas környezetet. A kérdés most az, hogy melyek a távközlés-politika számára a kulcskérdések.

Célszerű először azt megfogalmazni, hogy mit *nem* ajánlatos csinálnia a távközlés-politikának. Röviden összefoglalva:

- nem szabad a gazdasági mozgásteret tönkretenni és üzletidegenné változtatni,
- nem szabad a hálózat egységét veszélyeztetni.

E két cél érdekében a következő figyelmeztetéseket kell tennünk.

a) Nem szabad fizetésképtelen keresletet generálni. Ilyen helyzet áll elő, ha az életszínvonal-politikára hivatkozva a tarifaelemek között nincs összhang. Például tömegesen tudnak olyan előfizetők is telefonvonalhoz jutni, akiknek nincs telefonálásra pénzük és ezzel kérdéssé teszik a befektetések megtérülését.

b) Nem szabad a gazdasági problémákkal küzdő szolgáltatókat megmenteni egyedi intervenció eszközökkel (ezzel sikerülne megint megvalósítani a jól ismert „szabályozóalkut”).

c) Különösképpen nem szabad a fenti két hibát együtt elkövetni.

d) Nem szabad megakadályozni a távközlési szervezetek technológiai és gazdasági indíttatású integrációját.

e) Nem szabad eseti és/vagy politikai alapú döntésekkel és állami beavatkozásokkal feloldani a szereplők – egymás között is megoldható – együttműködési problémáit.

f) Nem szabad a felek „megegyezésére” bízni az ellenérdekeltségű együttműködési problémák feloldását, és ezzel teret adni a vadnyugati „együttműködési” módszereknek.

A mai helyzetben a jövő szempontjából a távközlés-politika kulcsfontosságú elemeinek a következőket tekinthetjük.

a) Gondoskodni kell arról, hogy a távközlési ágazat egésze gazdaságilag életképes legyen. Ez a feladat megköveteli a megfelelő statisztikai-információs rendszert és azok állandó elemzését. Hibajelek esetén szükség lehet az árszabályozási rendszer felülvizsgálatára is, ideértve az inflációkövetési módszert és a tarifaszervezetet is.⁷

b) Az államnak fel kell készülnie a pályázattal hibákból és a „természetes” piaci-szervezeti változásokból fakadó rendszeres válságmenedzselésre. Ennek során a fő cél nem lehet egyes szolgáltatók megmentése, hanem sokkal inkább a szolgáltatás folyamatosságának megtartása és a fogyasztói veszteségek minimalizálása.

c) Az államnak kellő erőforrásokat kell szánnia az európai szabványok alkalmazásba vételére és az országos hálózat egységéhez szükséges egyéb műszaki szabályok kidolgozására.

d) Az államnak ki kell alakítania a piaci szereplők együttműködési szabályait és intézményrendszerét, továbbá meg kell találnia saját szerepét is, legyen az a helyzet függvényében a moderátoré vagy a kényszerítő államé.

e) Az államnak mint politikát alkotó és megvalósító intézménynek le kell mondania az üzleti döntésekről tulajdonosi jogai címén. Ennek keretében egyszerűen a tulajdonosi jogok gyakorlását kell törvényi szabályozással szigorúan elválasztani a politikától, és fenntartani azt a nezetközi kötelezettségekhez, a nemzetbiztonsághoz és a közérdekhez kapcsolódó esetekre. Másrészt meg kell szüntetni a vezetőkinevezési jogok gyakorlásában a politikaformáló és a szabályalkotó állam közvetlen és korlátlan lehetőségeit.

Jogosan tehető fel a kérdés: hogyan lehet a távközlés-politika tennivalóiként éppen a *nem* politikusi feladatokat megjelölni. A kérdésre adható válasz igen egysze-

⁷ A jelenlegi termelői árindex alapján növelhető árszínvonal-növekedés ugyanis kettős hatással járhat: a valóságos inflációnál alacsonyabb értéke miatt egyrészt nem tartja a bevételt a megfelelő szinten, ugyanakkor – a szolgáltatás relatív olcsóbbodása miatt – növeli az igényeket. A pénzügyi források növekedése irányában hat a távközlésben általános termelékenységnövekedés, azonban még hosszú éveken át nagy pénzügyi teher lesz az adósságszolgálat a felvett hitelek után. Mindezen tényezők együttes hatása ma még kiszámíthatatlan.

rü: a távközlés-politika előtt álló feladat pontosan az, hogy depolitizálja a távközlést, illetve hogy hatalmánál fogva teremtesse meg a depolitizálás intézményi és jogszabályi előfeltételeit. Egy továbbra is agyonpolitizált távközléstől nem fogja az ország társadalma és gazdasága megkapni azokat az előnyöket, amelyekre ma még lehetősége van. Ugyanez lenne igaz egy magára hagyott, szabadjára engedett távközlési piacra is.

Jóslások hosszú távra

A magyar távközlési piac hosszú távú fejlődési lehetőségeit vizsgálva nem szabad elfeledkezni arról, hogy – miközben éppen sikerült horizontálisan felosztani a piacot – a világon mindenhol horizontális integráció zajlik.⁸ Alig hihető, hogy a horizontálisan osztott piac tartósan fennmaradhat. Valószínű, hogy az integráció tőkepiaci módszerekkel (csőd, felvásárlás stb.) fog lezajlani, hacsak az állam segítő kezet nem nyújt (ami persze számára költséges lenne).

Belátható időn belül felmerül az a kérdés is, hogy hogyan fogunk csatlakozni az európai (széles sávú) hálózatokhoz. Ez a kérdés magában foglalja a következő kérdéseket is:

- elegendően fejlettek lesznek-e az informatikai alkalmazások;
- mikor fog rendelkezésre állni az alkalmazható új technológia;
- honnan lesz elegendő tőke a technológia-váltáshoz.

Az ország és ezen belül a távközlés szűk gazdasági mozgásterét következtében arra lehet számítani, hogy az ezredforduló után, a monopoljogok lejártával, a távközlés pénzügyileg kimerül, alultőkésített lesz az új technológia igényeihez képest. Minden bizonnyal itt megint a fejlettebb országok befektetéseiire kell számítanunk, remélhetőleg a már megismert „külkereskedelem-teremtő” befektetések formájában.

Azt is bizonyosra lehet venni, hogy a hazai távközlés történetében utoljára fordult elő, hogy a szolgáltatók ilyen mértékű szerepet kaptak a távközlési reformok alakításában. A hardver olcsóbbá válásával és az intelligencia áthúzóásával a végberendezésekre és informatikai alkalmazásokra a gazdasági hatalom is átkerül a távközlő hálózatok birtokosaitól a felhasználók kezébe. Éppen ezért a következő struktúraváltás mozgatórugói már minden bizonnyal a felhasználók lesznek.

Hivatkozások

- ÁRVA LÁSZLÓ [1994]: A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- ANTONELLI, C. [1994]: Increasing returns: Networks versus natural monopoly. Megjelent: POGOREL, G. (szerk.) *Global Telecommunications Strategies and Technological Changes*. North-Holland, Amsterdam. London–New York–Tokió.
- BLANKART, C. B.–KNIÉPS, G. [1994]: Market-oriented Network Provision. *Regional Conference of International Telecommunications Society*, 1994. szeptember 2–3. Khaniá.
- DHOLAKIA, R. R.–DHOLAKIA, N. [1994]: Deregulating markets an fast-changing technology. *Telecommunications Policy*, 21–31. o.
- EGAN, B. L. [1991]: *Information Superhighways: The Economics of Advanced Public Communications Networks*. Artech House, Boston/London.
- EHRlich É.–PÁrtos Gy. [1987]: Opponensi vélemény A posta és távközlés hosszú távú fejlesztési koncepciója c. anyagról. Kézirat. Budapest, 1987. szeptember 15.
- EHRlich ÉVA–RÉVÉsz GÁBOR [1994]: Várakozások és valóság. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.

⁸ Még a Magyarországon oly sokat idézett finn piac is átalakult: egy holding létrehozásával integrálták 1993 folyamán a többtucatnyi elkülönült telefontársaságot!

- GREEN PAPER [1987]: On the Development of the Common Market for Telecommunications Services and Equipment, Commission of the European Communities, Brüsszel.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- LÁNG JÁNOS [1994]: Formulating a Development Strategy That Balances Commercial Priorities with Public Needs: Lessons Learnt from MATAV Experience. 4th Annual East–West Telecommunications Forum. 1994. június 15–16. Budapest.
- LLERENA, P.–WOLFF, S. [1994]: Inter-firm agreements in telecommunications: elements of an analytical framework. Megjelent: POGOREL, G. (szerk.) Global Telecommunications Strategies and Technological Changes. North-Holland, Amszterdam. London–New York–Tokió.
- MAJOR IVÁN–MIHÁLYI PÉTER [1994]: Privatizáció – hogyan tovább? Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- MILLER, D. [1993]: Cooperation in a virtual marketplace. Megjelent: The Networked Economy, proceedings of the conference, Párizs.
- MORIARTY, G. [1993]: Australia and New Zealand compared: telecoms and broadcasting across the Tasman. Telecommunications Policy, 32–37. o.
- NGUYEN, N. V. [1992]: Távközlési tarifapolitika. Kandidátusi értekezés. Kézirat, Budapest.
- NOAM, E. M. [1994]: Beyond liberalization: The impeding doom of common carriage. Telecommunications Policy, 435–452. o.
- ORDOVER, J. A.–PITTMAN, R. W. [1993]: A természetes monopóliumok versenypolitikai kezelése a fejlődő piacgazdaságokban. Versenyfelügyeleti értesítő, 1–2. sz. Budapest.
- PIETRAS, J. [1991]: Awakening to Services and Networks: Three Scenarios for Eastern Europe. Megjelent: Network Order Scenarios. Project PROMETHÉ Perspectives No. 17., Párizs.
- POKOL BÉLA [1989]: Politikai reform és modernizáció. Magvető Kiadó, Budapest.
- SZABÓ KATALIN [1994]: Az elsőbbségadástól a számítógép-billentyűzetig. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

A **figyelő** ajánlata 1995-re

- A Menedzserpiacért és a Tantuszért nem kell külön fizetnem, mégis biztosan megkapom.
- Tagja lehetek a Figyelő Klubnak, rendezvényeit kedvezményesen látogathatom.
- 1500,-Ft. kedvezménnyel 1 évre előfizetője leszek a Figyelő gazdasági hetilapnak 4992,- forintért.

Cég:

Név:

Megye:

Város: ir. sz.:

Utca, hsz.:

Tel.:

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (KHB 227-05095) átutalom vagy csekken befizetem.

.....

Dátum

Aláírás

Az ár az áfát is tartalmazza!

Megrendelését kérjük küldje a Figyelő Rt. címére: Budapest 1355 Pf. 18. Telefax: 153-0106.

KÖNYVAJÁNLAT

A társadalmi felelősségérzet elefántja a neoklasszikus porcelánboltban

Thomas R. Piper–Mary C. Gentile–Sharon Daloz Parks:

Tanítható-e az etika? Távlatok, kihívások és válaszok a Harvard Business Schoolon.

(BKE Gazdaságtudományi Központ, 1994., 209 oldal)

Kétség sem fér hozzá, hogy a Harvard Business School a menedzserképzés területén a világ egyik vezető „cége”. E nagy hírű iskola vezetőinek minden okuk meglenne arra, hogy nyugodtan üldögéljenek a babérjaikon. Ám úgy látszik, hogy nemcsak tanítják a menedzsmenttudományt, hanem saját gyakorlatukban is hajlandók alkalmazni fogásait. Ezt jelzi a többi között az is, hogy rendszeresen vállalják az innovációval járó kockázatot.

A Harvard Business Schoolon napjainkban zajlik az a nagyszabású vállalkozás, amelytől elindítói végső soron a hallgatók, a közeljövő menedzserei gazdaságtudományi elemző-készségének kifejlődését várják. A gazdaságtudomány (a nyugati szakzsargon szerint *business ethics*) szemléletmódja, a vállalatok társadalmi felelősségének (*social responsibility*) elismerése, amely tágabban a gazdasági tevékenység összes releváns érintettje iránti felelősség elismerését is jelenti (*stakeholder perspective*), látványosan terjed a fejlett országok szakmai közgondolkodásában. Az uralkodó felfogással homlokegyenest ellenkező gondolatok térnyerése azonban sohasem fátylasmenet. A gazdaságtudományt is elérte az újítások sorsa. Mióta az uralkodó paradigma, a klasszikus racionalista közgazdasági iskolák képviselői sok helyütt már nem engedhetik meg maguknak azt a luxust, hogy kézlegyintéssel intézzék el a gazdaságtudomány művelőinek akadékoskodását, a bennfentesek összes helyzeti előnyének kihasználásával vívják ellene pozícióharcukat.

A Harvard Business Schoolon minden jel szerint ebbe a szakaszba jutott a küzdelem. A nagy múltú intézményben periférikus jelenségeként, egy-egy elkötelezett tanáregyenység kis létszámú kurzusainak képében régóta jelen volt már a gazdaságtudományi gondolkodás csírája. A közelmúltban azonban az iskola egyes nagy tekintélyű vezetőinek köszönhetően olyan összehangolt oktatásfejlesztő munka indult meg, amelynek célja a gazdaságtudományi képzés kiemelése megtört, de lenézett helyzetéből. Az innovációt az akciókutatás módszereinek mintaszerű alkalmazásával hajtották végre. Körültekintő előkészítő munkával mérték fel az oktatók és a hallgatók körében várható reakciókat, menet közben is rendszeresen vizsgálták a gazdaságtudományi képzésfejlesztés sorsának alakulását, és az eredményeknek megfelelően folyamatosan módosították a programot.

A vállalkozás tapasztalatait egy 1993-ban megjelent tanulmánykötet foglalja össze. Ennek most a magyar nyelvű változata is megszületett. A kötet törzsét két empirikus felmérésen alapuló tanulmány adja. Sharon Daloz Parks munkája az újonnan bevezetett gazdaságtudományi képzés fontos érintettjei, az *első éves hallgatók* körében végzett vizsgálat tapasztalatait elemzi. E tanulmány központi problémája s egyáltalán a felmérés elvégzésének legfőbb indítéka az a Harvard Business Schoolon általánosan elterjedt vélekedés volt, hogy a hallgatók életük húszas-harmincas éveiben járó, szilárd világgéppel rendelkező fiatal felnőttek, akiknek már túlságosan késő lenne „etikát oktatni”. Mintha csak a viccbéli rabbi és az öreg Kohn párbeszédét hallanánk:

- „– Jaj, jaj, Kohn, nagyon bűnös életet élsz! Ideje volna megtérni!
- Öreg vagyok én már ahhoz!
- Jegyezd meg, barátom, hogy a megtéréshez soha nincs késő!
- Akkor meg ráérek!”

Nos, késő vagy nem késő? Milyen hallgatók járnak a Harvard Business Schoolra? Milyen értékekkel felvértezve lépnek be a Harvard kapuin? Alakítható-e még világképük?

Parks vizsgálatainak eredménye összességében pozitív. A tanévkezdés heteiben készített interjúiból ugyan az derült ki, hogy az első évfolyam diákjainak gondolkodása általában sokkal kevésbé tekinthető kritikai (tehát tekintélyektől független, az újra nyitott) gondolkodásnak, mint amennyire Parks hipotézisei megfogalmazásakor remélte, a tanév végén megismételt interjúk azonban mégis jelentős pozitív változást regisztráltak az egyetemisták-nak a gazdaságtudományi megközelítéshez való viszonyában.

„Ami az emberi és környezeti kérdések iránti érzékenységet illeti, valószínűleg az átlag fölé kerültem” – mondta a gazdaságtudományi kurzusra visszatekintve egy 26 éves fiú. –

„Ez [a kurzus] alighanem tudatosította bennem, hogy vállalatvezetői döntéseim kihatnak... a nagyon-nagyon tág értelemben definiált közösségre.” (56. o.)

Egy 27 éves lány úgy fogalmazott, hogy „ma már nem látok mindent »feketének vagy fehérnek«, mint régen, és ez fölöttébb kényelmetlen érzés.” (U.o.)

Még az a 25 éves fiú, aki egyébként láthatóan elutasító volt a kezdeményezés alap-konceptiójával szemben, még ő is elismerte, hogy „a különbség az elemzés szintjében rejlik: amikor belegondolsz, kik az érintettek, kinek ártasz leginkább és kiért vagy elsősorban felelős... Nem vagyok biztos benne, hogy ezeket a dolgokat ugyanolyan módszeresen gondoltam végig mielőtt idejöttem, mint most.” (57. o.)

Az interjúrészekből kitetszik, hogy az érintett hallgatók egyöntetű véleménye szerint a gazdaságtikai kurzus *nem egyfajta etikai álláspont elfogadására* ösztönözte őket, hanem a problémák etikai szempontok szerinti módszeres *elemzésére*. Álprobléma volt tehát előzetesen a hallgatóknak az „agymosással” szembeni ellenállására figyelmeztetni, mivel ez a kurzus valójában nem az egyetemisták világképének átalakítását tűzte célul, legalábbis nem közvetlenül. A gazdaságtika oktatói azt akarták elérni, hogy a diákok egyáltalán szembesüljenek a gazdasági döntések mögött meghúzódó etikai problémákkal, lássák be, hogy mindig léteznek etikai szempontból különböző alternatívák, és gondoljanak bele abba, hogy *minden* döntésükkel ilyen alternatívák között választanak. Akkor is, ha úgy döntenek, hogy nem törődnek etikai kérdésekkel, és a szikár gazdasági racionalitás szempontjait követik.

Valószínűleg jogos volt a kurzust vezető tanárok azon várákozása, hogy a hallgatók világképe – ha valamitől egyáltalán – ettől a liberális pedagógiai alapállástól, az önálló elemzés lehetőségének felkínálásától változhat meg hosszabb távon.

A Tanítható-e az etika? című kötet másik empirikus alapon álló tanulmánya *Thomas Piper* professzor felmérésének eredményein alapul. (Ezeket az eredményeket *Mary C. Gentile* foglalta össze.) Ő az oktatásfejlesztő vállalkozás érintettjeinek másik fontos csoportját vette célba: az *oktatói kart*. Az első évfolyam számára kötelező tárgyak oktatóival, és néhány más, a programot erőteljesen támogató vagy éppen hevesen ellenző vezető tanárral készített interjúkat. Ezek a beszélgetések igazán éles megvilágításba helyezték azt a problémát, hogy itt nem kevesebbről van szó, mint két tudományos paradigma összecsapásáról. Erről árulkodtak a megkérdezett oktatóknak a gazdaságtikai oktatás bevezetésével szembeni visszatérő kifogásai.

A Harvard Business School tanárai döntő többségükben a *hagyományos közgazdaságtani iskolák* kedvelt tételein nevelkedtek. Gondolkodásmódjuknak a *racionalitás szubsztantív felfogása* a sarkköve. A *procedurális racionalitás* problémáját – bár ennek színvonalas kifejtéséért *Herbert Simon* már több mint egy évtizede megkapta a Nobel-díjat – általában fel sem vetik. Bezárkóznak a tiszta előfeltevések, a teljes körű információk birtokában alkalmazható egyértelmű döntéshozó módszerek világába, és ezek hiányát kéri számon a gazdaságtikán mint új diszciplínán. Eközben nem vesznek tudomást az általuk előszerezett alkalmazott módszerek nyilvánvaló korlátairól.

Az uralkodó és a feltörekvő paradigma közötti küzdelem jellemzője az is, hogy a gazdaságtika művelését az oktatók zöme már csak azért sem találta vonzónak, mert a hagyományos területekhez képest egyelőre igen kevés és az előmenetel szempontjából alacsony presztízsű publikációs lehetőséget biztosít.

Végül az oktatók körében is gyakori volt az a félreértés, hogy gazdaságtika címén meghatározott erkölcsi álláspontot kellene tanítaniuk a hallgatóknak. Megkönnyebbüléssel fogadták, mikor kiderült, hogy nem erről van szó.

Gentile tanulmányának s a kötetnek egészében fontos tanulsága, hogy tulajdonképpen nagyon is hasznos, ha az új szellemi irányzatoknak meg kell vívniuk harcukat az uralkodó irányzattal. A fennálló oktatási rend képviselői a Harvardon nem tudták – s talán nem is akarták – hatalmi szóval elfojtani az új törekvéseket. A nyílt viták viszont kifejezetten segítettek az eleinte kevésbé körvonalazott elképzelésekkel előálló újítók, hogy minél pontosabban fogalmazzák meg szándékaikat, és az oktatók, valamint a hallgatók számára minél vonzóbb oktatási programmal rukkoljanak ki. Ennek a szellemi folyamatnak köszönhető a hagyományos oktatási szerkezetbe jól beilleszkedő gazdaságtikai esettanulmányok kidolgozása, és az a nem haszontalan fejlemény, hogy a Harvardon megindult az etikai elemzések eszköztárának, standardizálható módszereinek (például a stakeholder-elemzés, a jogokból kiinduló elemzés, a hasznosságelvű megközelítés) kifejlesztése.

Mindenképpen tanulságos az a mód, ahogyan a Harvard Business School vezetői megdöbbenéssel innovációjukat. Saját tapasztalatainkat ezzel összevetve pontosan tudhatjuk,

hogy minden más megoldás, vagyis az újítások előkészítésének áldemokratikus látszatelő-készítéssel való helyettesítése, a problémák feltárása helyett szőnyeg alá söprésük és a többi ismert módszer végső soron sokkal költségesebb, és az egész vállalkozás csődbe juttatásával fenyeget.

Tamásik Tibor

SUMMARY OF THE ARTICLES

25 YEARS OF THE LÁSZLÓ RAJK COLLEGE

The structure of the Hungarian banking market – concentration, segmentation, income polarization

Éva Várhegyi

The Hungarian banking system has not developed in the course of a spontaneous process. The reform process of several decades, aimed at the liquidation of the earlier mono-bank system, has not eliminated the distortions deriving from the inherited structures and the artificial division of the market till our very days. This has several consequences which prevent the development of a healthy competition and slow down the emergence of a viable market structure. The article investigates the manifestations of power relations developing on the Hungarian banking market, the causes and tendencies of their coming about through presenting concentration, segmentation and income polarization. On the basis of the processes having taken place until now it outlines the medium-term expectable tendencies of spontaneous developments on the banking market.

Labour market supply of the unemployed – evaluation of the indicators of unemployment

Péter Galasi

The paper aims at studying willingness to work of the Hungarian unemployed. Unobserved market labour supply as an indicator of willingness to work is estimated for both the unemployed and the non-employed. First, using Oaxaca's decomposition, difference in total work hours between ILO unemployed and employees is examined. The average employee works almost twice as much as the average unemployed individual and an overwhelming part of this difference is attributable to the exclusion of the unemployed from the market for paid labour, therefore the unemployed would like to work almost as much as the employees do. Second, market labour supply for the non-employed is estimated by imputing paid work hours for each non-employed person with the help of a work hours equation estimated for employees. Results are consistent with the previous estimation for the ILO unemployed, that is that, on average, they have a considerable labour supply. Both estimations support the view that unwillingness to work can be excluded from the primary reasons of unemployment, therefore an active unemployment policy might play a role in removing the obstacles standing in the way of their employment. Third, relative performance of different unemployment measures are considered with the help of estimated labour supply. ILO unemployment's performance is not bad but registered and insured unemployment can more successfully identify non-employed persons with strong willingness to work.

On the problems of stabilizing agricultural prices

Imre Fertő

Stabilization of the agricultural prices is one of the most important aims of the Hungarian agrarian policy. The economic theory investigates the impacts of price stabilization on both micro- and macroeconomic levels. The theoretical findings show that there are no satisfying arguments in favour of price stabilization. Also the experiences of developing countries support that the practice of stabilizing agricultural prices has had limited success up to now.

Public policy analysis

László Urbán

The theme of the paper is public policy analysis as a professional field of activity of preparing political decisions. For the actors of business life the environment of regulations shaped by

political decisions (the public policy) is, beside the market mechanism, such a determinant system of conditions with which they have to comply. Under a democratic political system this political regulation does not diminish, it rather gets modified. As a matter of fact, countless social actors make continuous efforts at finding some redress for the violation of their interests, at prompting the political decision-makers – who are anyway specialized in making such public policy decisions on regulation – to take some public policy measure. At the same time, political decision makers in Hungary today take decisions on modifications of the regulating environment without taking into account the costs involved by their decisions.

The public policy analysis considers its task to inform political decision-makers about possible alternative decisions on regulations suited for handling some social problem and about how the eligible modes of handling can be compared as to their expectable social costs and benefits. The responsibility for choice and decision remains with the politicians, yet the expected effect on the allocation of resources may become an important factor in influencing the decisions.

The compensation note: the Jolly Joker of the Hungarian capital market

Márton Radnai

The compensation note has been one of the most interesting developments on the capital market in recent years. It is now one of the most liquid securities on the stock exchange. It is a unique financial instrument, unprecedented in this form by international comparison. Thus, also the literature on the subject is extremely poor, it is mostly made up of newspaper articles. The study has a double purpose: on the one hand it surveys the history of the compensation note, and on the other hand it makes an attempt at working out a few simple economic models for its analysis.

CASE STUDY

Reforms of telecommunications

Krisztina Heller

The article interprets and evaluates the situation developing in the course of the reforms of telecommunications in Hungary. Analysing *the present*, the conclusion is that today everything is given for successful telecommunications: demand, capital and up-to-date technology. From among the possible solutions it is probably the present situation that hides in itself the greatest development potential. An important element of the situation is that privatization also meant the privatization of business risks, thus the consequences of possible weaknesses of the solution are borne in the first place by the entrepreneurs. (Of course, the entrepreneurial failures have, in the last resort, a disadvantageous impact on the consumers as well.)

From the aspect of *the future*, the situation cannot as yet be judged unambiguously. Considering the technological and international trends, it has to be expected that the present situation will not stand the test of the future and, in consequence of the built-in dynamisms (privatized risks) it is bound to change further. The key to further development is likely to be how the state will find its adequate role in regulation and in handling the partly objective and partly not necessarily arising problems and whether it will be capable of channeling the expected movements on the telecommunications market into the general trends.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, March 1995

CONTENTS

25 YEARS OF THE LÁSZLÓ RAJK COLLEGE

Introduction (<i>András Bródy</i>)	217
<i>Éva Várhegyi</i> : The structure of the Hungarian banking market – concentration, segmentation, income polarization	218
<i>Péter Galasi</i> : Labour market supply of the unemployed – evaluation of the indicators of unemployment	236
<i>Imre Fertő</i> : On the problems of stabilizing agricultural prices	256
<i>László Urbán</i> : Public policy analysis	270
<i>Márton Radnai</i> : The compensation note: the Jolly Joker of the Hungarian capital market	279

CASE STUDY

<i>Krisztina Heller</i> : Reforms of telecommunications	301
---	-----

BOOK REVIEW

The elephant of social responsibility in the neoclassical china-shop. Thomas R. Piper–Mary C. Gentile–Sharon Daloz Parks: Can ethics be taught? (<i>Tibor Tamásik</i>)	320
English abstracts of the articles	323

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: 1995. január 27.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/03-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 9,7 (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 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 a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 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 hosszulejáratú hitelek forintban;
- ◆ külföldi ország- és pénzügyi hitelek továbbköleszítése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltóleszámítolás;
- ◆ külkereskedelmi ügyletek lebonyolításával kapcsolatos bankári tevékenység;
- ◆ értékpapír letétkezelői tevékenység intézményi befektetők részére;
- ◆ Business terminál (átutalási megbízások leadása és a számlaenyelg 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 • **Kirérendeltség (Hírlom):** 1014 Budapest, Hess A. tér 1/3. T: 175-1122 • **EMKE Kirérendeltség:** 1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1204 • **DELL-BUDAI IGAZGATÓSÁG:** 1119 Budapest, Etele út 57. T: 185-1322 • **ESZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Vár ú. 202/h. T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1051 Budapest, Hercegprímás u. 5. T: 266-3222 • **Budagyöngye Kirérendeltség:** 1026 Budapest, Szilgyi Erzsébet fasor 121. T: 275-0839 • **Kirérendeltség:** 1051 Budapest, Bajcsy-Zs. út 48. T: 112-3207 • **LIPÓTVÁROSI IGAZGATÓSÁG:** 1054 Budapest, Kálmán L. u. 2. T: 269-2333 • **Kirérendeltség:** 1093 Budapest, Fővám tér 8. T: 266-0534 • **ÓBUDA IGAZGATÓSÁG:** 1033 Budapest, Laktanya u. 4. T: 250-3457 • **Rákosszentmihályi Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Pestlőrinci Fiók:** 1184 Budapest, Űllői út 396. T: 178-6577 • **Rákosszentmihályi 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, Barók B. u. 41. T: 29/360-137 • 4024 Debrecen, Vár u. 6/a. T: 52/314-805 • 2400 Dunajváros, Dózsa Gy. út 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, Ifj. u. 3. T: 82/415-322 • 6000 Kecskemét, Dobó tér, 13-15. T: 76/327-455 • 6000 Kecskemét, Katona J. tér 20. T: 76/320-288 • 8360 Keszthely, Pető 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. Málnák út 16. T: 34/341-790 • 6090 Kunszentmiklós, Kőtan út 12. I/5. T: 76/351-155 • 8700 Maccsai, Rákóczi u. 16. T: 85/310-466 • 5400 Mezőtúr, Dózsa Gy. u. 42-44. T: 56/344-886 • 3530 Miskolc, Mindszent tér 4. T: 46/328-011 • 3510 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 Nagykáta, Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 Nagykőrös, Deák tér 1. T: 53/351-887 • 4400 Nyíregyháza, Bessenyei tér 7. 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 Ráckeve, Kossuth u. 47. T: 24/385-011 • 2651 Rétasd, Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 Salgótarján, Losonc u. 2. T: 32/317-788 • 9400 Sopron, Szeinház u. 5. T: 99/338-038 • 6720 SZEGED, Klauzál 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: 26/311-485 • 8002 Szekesfehértó, Bástya u. 8. T: 22/329-922 • 2310 Szeged, Szentmiklósi, Losonczi u. 1. T: 24/367-410 • 7900 Szeged, Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2628 Szék, I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hőök tere 1. T: 56/341-581 • 9700 Szombathely, Községi u. 3/a. T: 94/325-852 • 7090 Tárna, Szabadság u. 54. T: 74/371-459 • 8301 Tapolca, Ifj. tér 15. T: 87/312-244 • 2801 Tataháza, Szent István tér 6. T: 34/316-778 • 5350 Tiszaújváros, Ifj. u. 10. T: 59/351-051 • 3380 Tiszaújváros, Kazinczy u. 11. T: 49/341-322 • 2600 VÁC, Kozárdi u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Brusznyai A. út 26. T: 88/424-499 • 8900 Zalagercegy, 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

XLII. ÉVFOLYAM

1995. ÁPRILIS

KÖLLŐ JÁNOS-NAGY GYULA

Bérek a munkanélküliség előtt és után

SIMONOVITS ANDRÁS

Az együttélő korosztályok modelleszaládja

MEYER DIETMAR

Az új növekedélmélet

CZAKÓ ÁGNES-KUCZI TIBOR-LENGYEL GYÖRGY-VAJDA ÁGNES

A kisvállalkozások néhány jellemzője
a kilencvenes évek elején

BEKKER ZSUZSA

A trendvonalról a századvégen, avagy
megszabadulhatunk-e múltunktól?

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, XLII. évfolyam, 1995. április

TARTALOM

<i>Köllő János–Nagy Gyula</i> : Bérek a munkanélküliség előtt és után	325
<i>Simonovits András</i> : Az együttélő korosztályok modellcsaládja	358
<i>Meyer Dietmar</i> : Az új növekedésmélet	387
<i>Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György–Vajda Ágnes</i> : A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején	399

JÁNOSSY FERENC 80 ÉVES

<i>Bekker Zsuzsa</i> : A trendvonalról a századvégen, avagy megszabadulhatunk-e múltunktól?	420
---	-----

KÖNYVAJÁNLAT

<i>J. K. Galbraith</i> : A Journey Through Economic Time (<i>Sattler Tamás</i>)	431
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	435

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

KÖLLŐ JÁNOS–NAGY GYULA

Bérek a munkanélküliség előtt és után

A magyarországi munkanélküliség nagyságáról rendszeres statisztikák, várható időtartamáról néhány kutatási beszámoló alapján többé-kevésbé pontos képet alkothatunk. Sokkal kevesebbet tudunk arról, hogy a munkanélküliség milyen anyagi következményekkel jár az érintettek számára. Mit veszítenek a munkanélkülivé válással, és mit nyerhetnek az állásba lépéssel? A cikk anyagául szolgáló 1994. áprilisi adatfelvétel bemutatása után az elemzés három kérdésre kíván választ adni: 1. Miért kirívóan alacsonyok a munkanélkülivé válók bérei, és hogyan alakult az elmúlt években e csoport kereseti hátránya a foglalkoztatottak átlagához képest? 2. Milyen tényezők befolyásolják a (segélyezett) munkanélküliek elhelyezkedésének valószínűségét, és hogyan befolyásolja ez a szelekció a munkanélküliség utáni béreket? 3. Hogyan viszonyulnak az elhelyezkedők bérei a foglalkoztatottakéhoz, illetve saját korábbi kereseteikhez?*

A magyarországi munkanélküliség nagyságáról rendszeres statisztikák, várható időtartamáról néhány kutatási beszámoló alapján többé-kevésbé pontos képet alkothatunk. Sokkal kevesebbet tudunk arról, hogy a munkanélküliség milyen anyagi következményekkel jár az érintettek számára. Mit veszítenek a munkanélkülivé válással és mit nyerhetnek az állásba lépéssel?

Ami a kérdés első felét illeti, tudjuk, hogy az újonnan munkanélkülivé válók több mint háromnegyedét kitevő segélyezettettek esetében ellentmondás feszül a magas kompenzációs hányad és a segélyek alacsony abszolút színvonala között: az átlagos munkanélküli rövid távon viszonylag keveset veszít saját korábbi bééréhez képest,

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány az ILO Az átalakulás foglalkoztatáspolitikája Magyarországon című programja számára készült. Köszönetet mondunk az Országos Munkaügyi Központ (OMK) vezetésének a kutatás támogatásáért, a munkaügyi kirendeltségek több száz dolgozójának az adatfelvételben végzett munkájukért. A vizsgálat tervének kidolgozásakor sok segítséget kaptunk *Lázár Györgytől* és *Székelly Judittól* (OMK). A próbafelvétel során *Mátyás Tibor Attila* (Tolna megyei Munkaügyi Központ) és *Szabó Kálmán* (Nógrád megyei Munkaügyi Központ) adott hasznos tanácsokat. Az adatok előkészítését *Kis Ákos* (OMK) és *Juhász Éva* (az MTA Közgazdaságtudományi Intézete) végezték. A kutatást anyagilag támogatta az OMK, az OTKA, az OKTK és a Közösén a Jövő Munkahelyeiért Alapítvány. A kutatás ideje alatt, az 1993–1994-es akadémiai évben Köllő János a Collegium Budapest–Institute for Advanced Study munkatársa lehetett, amiért ezúton mond köszönetet.

Köllő János az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

Nagy Gyula a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Emberi erőforrások tanszékének tudományos munkatársa.

miközben segélye a létminimum-jövedelem mintegy 70 százalékát¹ teszi ki. Az ellentmondás okát elsősorban az alacsony állásvesztés előtti bérekben kell keresni, ennek megfelelően tanulmányunkban – mellőzve a segélyek eloszlására vonatkozó részletesebb elemzést – a kereseti lemaradás mértékét és feltételezhető okait fogjuk elemezni.

Az elhelyezkedés esetén remélhető haszonról jóval kevesebbet tudunk: Galasi [1994] kis mintára vonatkozó elemzése az egyetlen hazai forrás. Márpedig a rendszerezen hozzáférhető – a foglalkoztatottakra vonatkozó – statisztikák e téren semmiképp sem pótolhatják a közvetlen megfigyelést, mert a *kifizetett* és a munkát keresőknek *ajánlott* bérek jelentősen különbözhetnek. A munkanélküliek korábbi béréről rendelkezésre álló adatok (például Micklewright–Nagy [1994a]) sem adnak megfelelő eligazítást, hiszen az új bérek számos okból eltérhetnek a munkanélküliség előttiektől. Egyrészt, az állásvesztés előtti bér tartalmazhatja a *vállalattal, a munkakörrel kapcsolatos speciális ismeretek és jártasságok* hozamát. A legtöbb munkanélküli nem reménykedhet abban, hogy ezeket a volt munkahelyéhez kötődő készségeket az új munkáltatóval hiánytalanul elismerheti. Másrészt, az egyes dolgozók közötti termelékenységbeli különbségeket (eltérő szorgalom, szociabilitás, hűség a vállalathoz) a munkáltatók idővel megismerik, s a bérekben érvényre juttatják. Az új munkáltatók viszont nem ismerik leendő alkalmazottaik termelékenységét, *tökéletlen informáltságuk* miatt az ajánlati bérek nem tükrözik a korábbi béreket befolyásoló egyéni hozamokat, ezért a korábban jutalmazottak átmenetileg veszíthetnek, a korábban büntetéssel sújtottak pedig – legalább átmenetileg – nyerhetnek. Végül, a vállalatok kiaknázzhatják a munkanélküliek *szorult helyzetét*, és alacsonyabb bérek mellett kívánhatják foglalkoztatni őket. A munkanélküliség előtti és utáni bérek eloszlásának különbségére számos empirikus elemzés (például Ehrenberg–Oaxaca [1976], Nickell [1982], Garcia–Stern [1989]) rámutatott.

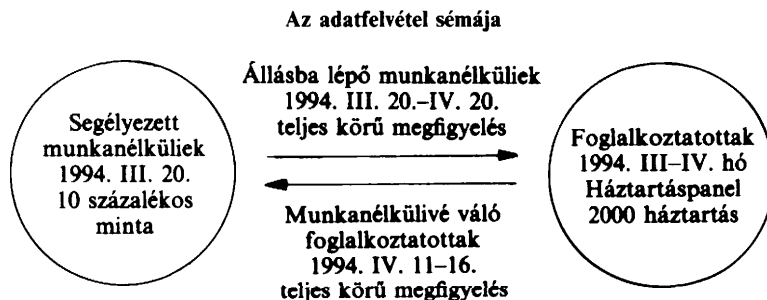
Sajnos, az elhelyezkedés utáni bérek megfigyelése sem ad közvetlen választ minden minket érdeklő kérdésre. Ahhoz, hogy a foglalkoztatást mint a munkanélküliséggel szembeni alternatívát elemezzük, a munkanélkülieknek *felajánlott* béreket kellene ismernünk. A gyakorlatban erre nemigen van lehetőség, kutatásunkban is csak az elhelyezkedők béreit tudtuk megfigyelni, olyan munkásokét, akik *kaptak* állásajánlatokat, és ezekből egyet – kedvezőnek találván – *el is fogadtak*. A kereseti *lehetőségeket* az így megfigyelt bérek torzítva tükrözik, amennyiben igaz, hogy az álláskereső csak akkor fogadnak el egy-egy ajánlatot, ha a kínált bér eléri egy bizonyos küszöböt, a *rezervációs bért*.² Az elhelyezkedők bérei segítségével csak az így kiválogatódott bérajánlatokról jutunk információhoz. A statisztikai probléma abban áll, hogy egy feltételes eloszlásból kell következtetni a feltétel nélküli eloszlásra, az újraelhelyezkedésre – mint a bérajánlatok megfigyelésének feltételére – vonatkozó információk felhasználásával. A rezervációs bérek eltéréseiből adódó *szelekciós torzítás* kiszűrésére a későbbiekben kísérletet teszünk.

További – ki nem szűrhető – torzítás forrása lehet, hogy az álláskereső intenzitásáról semmilyen információval sem rendelkezünk. Még a szelekciós hatás kiszűrésével becsült „bérajánlatok” is túlságosan kedvező képet festhetnek a kereseti lehetőségekről, ha a várható alacsony bérek miatt a munkanélküliek egy része *teljes mértékben* feladja az álláskeresőt. Ilyen esetben a vizsgálódás csak az elhelyezkedés hiányát regisztrálhatja, de rejtve marad, hogy ennek okát végső soron a kedvezőtlen bérajánlatokban kell keresni. Valószínű, hogy az itt vizsgált, segélyezett munkanélküliek

¹ A két aktív korú felnőttből álló háztartás egy főre jutó létminimum-jövedelmének alapján (a városi és vidéki létminimum számtani átlagával számolva).

² A rezervációs bér olyan egyensúlyi bér, amelynél a további álláskereső várható költsége azonos az általa elérhető várható többletjövedelemmel. Nagyságát befolyásolja a munkanélküliként élvezett jövedelem, az állásajánlatok gyakorisága, az egyén kockázatvállalási készsége, valamint a kínlati bérek eloszlása (illetőleg az ezzel kapcsolatos várakozások).

1. ábra



kereseti lehetőségeinek elemzésekor ez nem vezet súlyos torzításhoz, a munkanélküliek más csoportjai – tartós munkanélküliek, „reményvesztett (vagy passzív)” munkanélküliek esetében azonban feltétlenül számolni kellene vele.³

A munkanélküliséggel együtt járó jövedelmi veszteségeket és nyereségeket a legmegbízhatóbban egy-egy kohorsz követésével lehetne vizsgálni, ahol meg tudnánk figyelni az érintett csoport jövedelmének alakulását a munkanélküliség időszakában, valamint az elhelyezkedés után. Ehhez azonban – a magyarországi elhelyezkedési ütem mellett – igen hosszú időre lenne szükség. Úgy gondoljuk, ilyen helyzetben megéri vállalni a statikus elemzés elherülhetetlen bizonytalanságait és korlátozott magyarózó erejét.

Az adatok

Elemzésünk a foglalkoztatottak és a (segélyezett) munkanélküliek állományainak, valamint állományközi áramlásainak egyidejű megfigyelésén alapul. Az adatgyűjtésről az 1. ábra ad áttekintést. 1994 áprilisában kérdőívet vettünk fel minden *regisztrált munkanélkülivé vált* foglalkoztatottal, valamint a *segélyrendszerből elhelyezkedő* összes munkanélkülivel.⁴ A kérdőívek információit kiegészítettük olyan adatokkal, amelyek a megkérdezettekről a munkaügyi kirendeltségek számítógépes nyilvántartásában szerepeltek. Ezen kívül egy 10 százalékos mintát is kiválasztottunk a *segélyezett munkanélküliek állományából*. A foglalkoztatottakra vonatkozó adataink a Magyar háztartáspanel harmadik hullámából származnak, melynek kérdezése vizsgálatunkkal egy időben történt. (A felvétel leírását lásd részletesen *BKE-TÁRKI-KSH* [1994].)

Hangsúlyozni kell, hogy adataink az állásból a munkanélküli-regiszterbe lépőkre és a segélyrendszerből elhelyezkedőkre korlátozódnak. Kérdés, hogy ez milyen arányt jelent a foglalkoztatottak és a munkanélküliek állományai között zajló áramlásoknak.

³ A KSH Munkaerő-felvételének adatai szerint (*KSH* [1994]) a segélyezett munkanélküliek körülbelül egyharmada nem keresett állást a kérdést megelőző négy héten. Az állást egyáltalán nem keresők aránya ennél nyilvánvalóan alacsonyabb, azoké pedig, akik az alacsony bérajánlatok miatt adták fel az álláskeresést, még kisebb.

⁴ Összesen 5226 munkanélkülivé válóval és 15 650 elhelyezkedővel készült kérdőív.

A beáramlás oldalán megfigyelésünk a regisztrált munkanélküliek közé belépőkre vonatkozóan teljes körű. Arról, hogy ez mekkora részét teszi ki a munkakeresés kritériuma alapján definiált (ILO-) munkanélküliségbe történő belépéseknek, nincs közvetlen információnk. Annyit tudunk, hogy 1993-ban az „ILO-munkanélküliek” állományának átlagosan 72 százaléka volt regisztrálva (KSH [1994]). A belépők között azonban ennél minden bizonnyal jóval magasabb a regisztráltak aránya, hiszen az állományban jelentős számban találhatók hosszabb ideje munkanélküliek, akik már nem jogosultak munkanélküli ellátásra és ezért kevésbé érdekeltek a regisztráció fenntartásában. Az egyik oldalon tehát a *belépési események* összességét (regisztrált munkanélküliségbe lépés), illetve legalább háromnegyedét (ILO-munkanélküliségbe lépés) meg tudtuk figyelni.

A kiáramlásból csak a segélyezettek közül állásba lépőket figyeltük meg. *Micklewright–Nagy [1994b]* alapján arra következtethetünk, hogy a magyar munkanélküliek kisebbsége – aligha több mint 40 százaléka – talál állást a segélyjogosultsági időn belül. Ugyanakkor adatfelvételünk az állásba lépési *eseményeknek* ennél nagyobb hányadára terjed ki. *Csaba [1994]* szerint 1993-ban az ILO-munkanélkülieknek havonta mintegy 4 százaléka vált foglalkoztatottá. Ez az akkori munkanélküli-állomány mellett körülbelül havi 20 ezer főt jelentett. A segélyrendszerből havonta átlagosan mintegy 15 ezer fő helyezkedett el. Ha azt feltételezzük, hogy a segélyezettek közül csak azok helyezkedtek el, akik a munkaerő-felmérésben is munkanélkülinek számítottak (munkát kerestek), akkor az állásba lépő munkanélküliek háromnegyedét figyelhettük meg. Azt feltételezve, hogy a segélyezettek között a munkát keresők és nem keresők elhelyezkedési esélye azonos volt, alsó becslést kapunk a megfigyelési arányra. Így számolva, a munkába lépő segélyezettek közül csak kétharmad (átlagosan a 15 ezerből 10 ezer) tartozik a KSH által megfigyelt körbe, egyharmaduk pedig olyan elhelyezkedő, aki nem szerepel a munkaerő-felmérésben. E feltevés mellett az összes elhelyezkedő számát átlagosan 25 ezerre tehetjük, akik közül 15 ezer, azaz 60 százalék kerül ki a segélyrendszerből. (Csökkenteni viszont ehhez képest a megfigyelési arányt, ha számolunk azokkal az elhelyezkedő regisztrált munkanélküliekkel is, akik nem kerestek munkát és nem is kaptak segélyt. E csoport létszámáról nincs információnk.) Összességében azt mondhatjuk, hogy 1993-ban a segélyrendszerből elhelyezkedők az összes állásba lépő munkanélküli több mint felét, de legfeljebb háromnegyedét adták, és a felső érték valószínűbbnek tűnik.

A munkanélküliség előtti bérekről többféle adat áll rendelkezésünkre: ismerjük a kérdezettek keresetét a munkanélkülivé válást megelőző négy negyedévben, illetve az utolsó munkahelyen (ezek a segély megállapításához használt hivatalos adatok), valamint az utolsó munkában töltött hónapban (ezt a kérdőívben kérdeztük meg). A három forrás összevetésével viszonylag megbízható képet alkothatunk a munkanélküliség előtti munkahelyi jövedelmekről. A munkanélküliség utáni keresetről csupán egyetlen, kérdőívből származó adat áll rendelkezésünkre, s ez is óhatatlanul bizonytalan, hiszen a kérdőív tipikus esetben az első fizetés felvétele előtt készült. Mégsem az esetleges pontatlanságot tartjuk a legsúlyosabb problémának – ennek a kérdés megfelelő megfogalmazásával igyekeztünk elébe menni –, hanem azt, hogy az elhelyezkedők csupán a munkanélküliséget *közvetlenül követő* időszak kereseti lehetőségeiről adhattak számot. Lehetséges, hogy az esetek egy részében az elhelyezkedők bérpozíciója később változik, és a munkába lépést közvetlenül követő időszak a jövedelmi veszteség szempontjából csupán a munkanélküliség sajátos meghosszabbításaként fogható fel.

Bérek a munkanélküliség előtt

A munkanélkülivé válók bére a foglalkoztatottakéhoz viszonyítva

Kiindulópontunk az 1. táblázat, mely szerint az 1994 márciusában a munkanélkülivé válók keresete a foglalkoztatottakénak 59-60 százalékára rúgott.

1. táblázat

Keresetek 1994 márciusában

Megnevezés	Forint	Százalék
Bruttó átlagkereset (KSH)*	30 060	100,0
Bruttó átlagkereset (Háztartás-panel)**	29 859	99,3
A munkanélkülivé válók utolsó havi bruttó átlagkeresete 1994. márciusi bérben kifejezve:		
a) az átlagos béremelkedés üteme alapján indexálva	18 088	60,2
b) a munkanélkülivé válók béremelkedési üteme alján indexálva***	17 648	58,7

* Lakatos [1994] alapján az I-II. havi és I. negyedévi adatokból származtatva. A KSH márciusban csak az ötven fő feletti munkáltatókat figyeli meg.

** Jelenlegi munkahelyükre 1994. március előtt belépett, március folyamán táppénzben nem részesült alkalmazottak nettó bére és pótlékai a személyi jövedelemadó és az egyéb járulékok figyelembevételével bruttóítva.

*** Az indexálás módszerét a cikk Kereseti lemaradás az időben című részében ismertetjük.

A munkanélkülivé válók átlagosnál alacsonyabb bére részben azzal magyarázható, hogy viszonylag alacsony képzettségűek, illetőleg összetételük más tekintetben is eltér a foglalkoztatottakétól. Az összetételhatás mértéke, legalábbis ami néhány alapvető fontosságú változó befolyását illeti, megragadható a két minta összetételének és belső bérarányainak összehasonlításával. Ehhez először megbecsüljük a foglalkoztatottak 1994. március havi bruttó keresetét a Háztartáspanel-felvétel adatai alapján.

$$W_F = \beta_F X_F + \varepsilon_F. \quad (1)$$

A havi keresetek regressziós becsléséhez a munkaidő, a nem, az életkor, az iskolázottság és a lakóhely változóit használtuk. (A középiskolai végzettségűek esetében különbséget tettünk a fizikai és szellemi munkakörben dolgozók között is.) Megkülönböztettük továbbá a munkáltatók különféle csoportjait: az állami vállalatokat, szövetkezeteket, egyes tulajdonú társaságokat, magántulajdonú társaságokat, magánvállalatokat, illetve azokat a gazdasági társaságokat, melyek tulajdoni hovatartozását a kérdezettek nem tudták megjelölni (azokat a kérdezetteket, akik nem tudták, melyik kategóriába tartozik a munkáltatójuk, vagy inkonzisztens választ adtak, külön csoportba soroltuk)⁵. Ágazati változókat a vállalati típusokkal mutatókó esetenként szoros korreláció miatt nem alkalmaztunk. Mivel a függvény nyilvánvalóan nem alkalmas a kiugróan magas keresetek nagyságának becslésére, négy magas keresetű személyt (akik bruttó keresete 150 ezer forint felett volt) kihagytunk a mintából. A minta 0,32 százalékának elhagyásával az átlagos kereset 28 919 forintra csökkent. A részletes eredmények az F1. és F2. táblázatban láthatók a függelékben (F-fel a továbbiakban a függelék táblázatait jelöljük).

⁵ A besorolás módszeréről lásd a függelék! A szektor szerinti osztályozás az interjúalanyok válaszain nyugszik.

Második lépésben megbecsültük, mekkora béreket várnánk egy olyan foglalkoztatotti mintában, melynek összetétele azonos a munkanélkülivé válókéval (akiket az U indexszel különböztetünk meg). Itt sem vettük figyelembe a 150 ezer forint fölött keresőket, akik a minta 0,08 százalékát adták. Ennek következtében az átlagkereset 18 011 forintra csökkent.

$$W_{F,U} = \beta_F X_U. \quad (2)$$

A (2) függvénnyel becsült keresetek átlaga 24 252 forint: ekkora lenne a munkanélkülivé válók állásvesztés előtti átlagos keresete életkoruk, iskolázottságuk, és egyéb, a becslőfüggvényben figyelembe vett jellemzőik alapján, ha a foglalkoztatottak és az elbocsátottak keresetének várható értéke az egyes csoportokon belül nem különbözne. A tényleges kereset ezzel szemben mindössze 17 648 forint. A teljes kereseti lemaradás 40 százalék, amiből 2 százalékot magyaráz a legalább havi 150 ezer forintot keresők alacsonyabb aránya és 15 százalékot a legalapvetőbb munkapiaci jellemzőkben mutatkozó különbségek. A teljes lemaradás nagyobb része (23 százalék) abból adódik, hogy az állásukat elvesztők az egyes iskolázottsági, életkori stb. csoportokon belül is rosszabbul keresnek.

Pontosabb képet kapunk, ha az (3) képlet szerint változónként tényezőire bontjuk a teljes kereseti különbséget. (W a bér, az F és U indexek utalnak a foglalkoztatottakra, illetve a munkanélkülivé válókra, X valamely magyarázó változót jelöl, β pedig regressziós együtthatót. A változókra és esetekre utaló indexeket elhagytuk.)

$$W_F - W_U = (c_F - c_U) + \sum \beta_F X_F - \sum \beta_U X_U = (c_F - c_U) + \sum (\beta_F - \beta_U) X_U + \sum \beta_F (X_F - X_U). \quad (3)$$

Az utolsó felbontás első tagja a regressziós konstansok közötti különbség, ami esetünkben az általános iskolát végzett, 20–29 éves, vidéki, állami vállalatnál teljes munkaidőben dolgozó férfi foglalkoztatottak, illetve munkanélkülivé válók közötti kereseti különbséget mutatja. A második tag az egyes személyes tulajdonságokhoz tartozó hozamok eltéréseinek hatását mutatja, a harmadik tag pedig a két minta eltérő összetételéből fakadó hatást. A felbontás eredményei a 2. táblázatban láthatók. (A felbontáshoz a keresetek lineáris becslését használtunk, a részletes eredmények az $F2$. táblázatban található). A pozitív értékek arra utalnak, hogy az adott tényező a kereseti különbséget növeli, és viszont.

A munkanélkülivé válók keresete bármely itt figyelembe vett tényezőkombináció esetén várhatóan 3028 forinttal alacsonyabb annál az értéknél, amit a foglalkoztatottak teljes körében tapasztalunk, ezt mutatja a regressziós konstansok közötti különbség. Tetemes, közel ötezer forintos lemaradás származik az elbocsátottak kedvezőtlen iskolázottság szerinti összetételéből – túlnyomó részben azért, mert csupán 3 százalékuk rendelkezik felsőfokú végzettséggel, szemben a foglalkoztatottak körében mért 18 százalékkal. Ugyancsak jelentékeny az iskolázottság szerinti béarányok eltérése a két mintában: a munkanélkülivé váló szakképzett munkások és értelmiségiek bérelőnye sokkal kisebb az általános iskolát végzettekhez képest, mint amit a foglalkoztatottak körében tapasztalunk. Ez arra utal, hogy a jól kereső szakmunkások és a jól kereső értelmiségiek igen kis számban válnak munkanélkülivé. Az általános iskolát el nem végzettek esetében az elbocsátottak bére a magasabb, ami minden bizonnyal azzal függ össze, hogy e csoporton belül a nehéz testi munkát végző és ezáltal jobban kereső munkások (kocsikísérők, rakodók stb.) az átlagosnál gyakrabban válnak munkanélkülivé. Mintegy kétezer forint bérhátrányt eredményeznek az átlagosnál alacsonyabb életkori hozamok, amiből Becker [1964] nyomán arra következtetünk, hogy a munkanélkülivé váló népesség munka közbeni tanulással megszerzett ismereteit a vállalatok – minden iskolázottsági csoportban – alacsonyabbra értékelik. A nemek szerinti hatások két okból is jelentősen csökkentik a bérkülönbséget: az elbocsátottak körében alacsonyabb a nők aránya és kisebb a kereseti hátrá-

2. táblázat

**A foglalkoztatottak és a munkanélkülivé válók közötti
kereseti különbség tényezőkre bontása**

Megnevezés	Összetételhatás (forint)	Hozamkülönbség (forint)
Nem		
nő	-694	-1525
Kor		
20 év alatt	24	-23
30-39 év	265	914
40-49 év	480	792
50 év és több	-209	313
<i>Kor összesen</i>	<i>560</i>	<i>1.6</i>
Iskolai végzettség		
8 osztály alatt	311	-348
szakmunkásképző	-123	497
középiskola, fizikai	191	342
középiskola, nem fizikai	535	91
felsőfokú	4055	358
<i>Iskolai végzettség összesen</i>	<i>46.6</i>	<i>.40</i>
Lakóhely		
Budapest	245	385
Szektor		
szövetkezet	92	-9
vegyes tulajdon	136	415
magántársaság	-148	712
magánvállalat	-27	331
ismeretlen tulajdonú társaság	-73	36
inkonzisztens válasz	16	14
nincs válasz	115	-74
<i>Szektorhatások összesen</i>	<i>111</i>	<i>1425</i>
Munkaidő		
részmunkaidős	-419	-78
Becsült különbség a 21-30 éves, 8 osztályt végzett, vidéki, állami szektorban teljes munkaidőben dolgozó férfiak között		3 028
További paraméterhatások		3 147
Összetételhatás		4 774
Különbség összesen		10 908

nyuk is. (Nyilvánvaló, hogy minimumbér-szabályozás mellett egy ilyen alacsony keresetű népességen belül a nők nem is lehetnek közel nyolcezer forintos hátrányban, mint az a lényegesen magasabb keresetű foglalkoztatottak esetében tapasztalható.) Végül, de nem utolsósorban a *magánszektorból* elbocsátottak lényegesen rosszabbul kerestek, mint a más szektorokból kikerülők. A magánszektorból kikerülők jelentős bérhátránya korántsem tekinthető magától értetődőnek, ezért érdemes részletesebben is megvizsgálni.

A magán- és vegyes tulajdonú társaságok dolgozói, mint az *F1. és F2. táblázatokból* látható, annyit vagy többet keresnek, mint az azonos tulajdonságokkal rendelkezők az állami vállalatoknál. Adataink szerint azonban az elbocsátások a társaságok értelmezett magánszektorban nagyobb mértékben érintenek alacsony keresetű dolgozókat, mint az állami vállalatoknál. (Hangsúlyozzuk: nem a nemük, életkoruk, iskolázottságuk miatt alacsony bérű, hanem az e csoportokon *belül* keveset kereső dolgozókra). Ez utalhat arra, hogy a magánszektorban az elbocsátások inkább

koncentrálódnak *alacsonyabb átlagbérszintű vállalatokra*, de arra is, hogy inkább összpontosulnak a vállalatok belül az *alacsony bérrű dolgozókra*, illetve munkakörökre. Hogy ezen belül mi a szerepe az alacsony bérszint (vagy adóalapeltagadás) és a vállalati túlélési esélyek közötti esetleges korrelációnak, a felesleges kiegészítő munkakörök intenzívebb felszámolásának vagy a szigorúbb teljesítménykövetelményeknek, sajnos csak találgathatjuk. Két potenciális ok esetében lehetnek bizonyos támpontjaink.

Bérvisszafogás az elbocsátások előtt. Az egyik komolyan felmerülő lehetőség, hogy a bajba kerülő magánvállalatok inkább hajlamosak arra, hogy az elbocsátások előtt – azokat elhárítandó – csökkentsék a béreket. (Lásd *Laki* [1994] tanulmányát.) Mi is azt találtuk, hogy a magánszektorból kikerülő munkanélküliek gyakrabban számolnak be arról, hogy az elbocsátásuk előtti hónapban munkahiány miatt a megszokottnál rövidebb időben dolgoztak: az arány az állami vállalatoknál 6 százalékos, a vegyes tulajdonúaknál 10 százalékos, a magánvállalatoknál 14 százalékos volt. E körülmény azonban nem befolyásolja jelentősen a szektor szerinti bérkülönbségeket. Ha az elbocsátás előtti munkaidő-rövidítés változóját (*igen, nem*) beillesztjük az *F1. táblázatban* bemutatott kereseti függvénybe, az 2,8 százalékos statisztikailag nem szignifikáns ($t=1,4$) bérhátrányt jelez az érintett munkavállalóknál. A két szektor elbocsátottainak átlagbére között, ha a rövidített munkaidőben dolgozók aránya az egyikben 10, a másikban 20 százalékos, ez mindössze 0,3 százalékos eltérést eredményez. A munkaidő elbocsátás előtti rövidítése tehát nem nyújt kielégítő magyarázatot a különbségre, amit a két szektorból kikerülő munkanélküliek relatív bérpozíciói között megfigyelhetünk. Természetesen nem zárhatjuk ki, hogy a béreket a bajba került magánvállalatok más módon – a munkaidő csökkentése nélkül – fogják vissza.

Duális munkaerőpiac a magánszektorban. A másik, bizonyos fokig ellenőrizhető hipotézis úgy szól, hogy a magánvállalkozások nagyobb számban tartanak fenn olyan munkaköröket, ahol alacsonyok a bérek, s egyszerűen jelentékenny a munkaerőforgalom, akár a tevékenység szezonális jellege miatt (kereskedelem, vendéglátás), akár a munkakör, illetve tipikus betöltőinek sajátosságai (például éppen az alacsony fizetés) okán. A duális munkapiaci elméletekből (*Doeringer–Piore* [1971], *Cain* [1977]) ismerős hipotézist csak még vonzóbbá teszi, hogy megfigyelhető: az *ismétlődően munkanélküliek* igen nagy része érkezik a magánszektorból. A széles értelemben vett magánszektor – mint korábbi foglalkoztató – részesedése a regiszterbe visszatérő munkanélküliek körében 1994 áprilisában 64,5 százalékos volt.⁶ Ez az arány jóval magasabb, mint amekkora a magánszektor részesedése a korábbi évek munkanélküliegének felszívásában volt: 1991–1992-ben 38 százalékos, 1992–1993-ban 45 százalékos (a Háztartáspanel alapján), valamivel magasabb még az 1994. áprilisi aránynál (61 százalékos) is, továbbá jelentősen felülmúlja az első ízben munkanélkülivé válók körében ekkor mért arányt (49 százalékos). Az érvelés – mely szerint a magánszektorból kikerülők alacsony bérét a szezonális és „marginális” foglalkoztatás magyarázná – azonban csak akkor állná meg a helyét, ha a bérek a felvételi oldalon is hasonlóan alacsonyak lennének, mint a kilépési oldalon. Ez azonban – mint később részletesen bemutatjuk – nem így van, az újonnan felvettek *foglalkoztatottakhoz mért relatív bérszintje* a magánszektorban magasabb, mint az onnan elbocsátottaké, és magasabb, mint az állami szektorba bekerülőké.

⁶ Itt magánszektoron a teljesen vagy részben magántulajdonú vállalatokat és az önfoglalkoztatókat értjük. A Háztartáspanelben és az itt elemzett felvételen a munkáltató tulajdoni hovatartozására vonatkozó kérdés azonos volt. A 64,5 százalékos alábecsüli a tényleges arányt, mert a munkanélkülivé vált önfoglalkoztatóknak csak egy kis része jelenik meg – nem lévén segélyre jogosult – a munkaügyi hivatalokban. Ismétlődően munkanélkülinek azokat tekintetük, akiket a munkaügyi kirendeltségek nem először regisztráltak munkanélküliként.

Adataink tehát nem támasztják alá, hogy akár az elbocsátások előtti bérvisszafogás, akár valamiféle „szekunder munkapiaci szegmens” léte magyarázná a magán-szektorból kikerülő munkanélküliek viszonylag alacsony béreit. Másféle okokat kell keresnünk: ilyenek lehetnek a *tartósan alacsonybérű vállalkozások csődjei és elbocsátásai*, illetve a *munkaerő-állomány erőteljesebb szűrése* a magánszektorban.

A kereseti lemaradás az időben

Felvetődik a kérdés, vajon a foglalkoztatottak és a munkanélkülivé válók közötti bérkülönbség csupán vizsgálatunk időpontjára, 1994 tavaszára jellemző, vagy a magyarországi munkaerőpiac tartós sajátosságának tekinthető. Ezért röviden bemutatjuk, hogyan alakult a két népesség bérszínvonala 1992 és 1994 között.

A 2. ábra két felső görbéje a foglalkoztatottak bruttó havi keresetét, illetve ennek lineáris trendjét mutatja. A munkanélkülivé válók béréről nem rendelkezünk hasonlóan pontos adatokkal. Szükségmegoldásként azoknak a béradatait használjuk fel, akik 1992, 1993 és 1994 tavaszán munkanélküli-járadékot kaptak, és az adott év első negyedévében váltak munkanélkülivé.⁷ (E csoportok nem azonosak a megfelelő negyedévekben a munkanélküliek közé belépőkkel, mert nem tartalmazzák azokat, akik a belépők közül a megfigyelés időpontjáig már elhagyták a munkanélküli-állományt.) A segélyregiszterben a munkanélkülivé válást megelőző négy naptári negyed-év bruttó átlagkeresetét tartják nyilván. Feltételezve, hogy a szóban forgó munkások bére egyenletes ütemben növekedett, az éves átlag az előző évi júniusi keresetnek feleltethető meg és azt mutatja, *mennyit kerestek azok a foglalkoztatottak akik a megfelelő időpont után hat-kilenc hónappal munkanélkülivé váltak. Az ábrán ezeket az értékeket, illetve trendjüket tüntettük fel az állásvesztők átlagkereseteként (alsó görbe).*

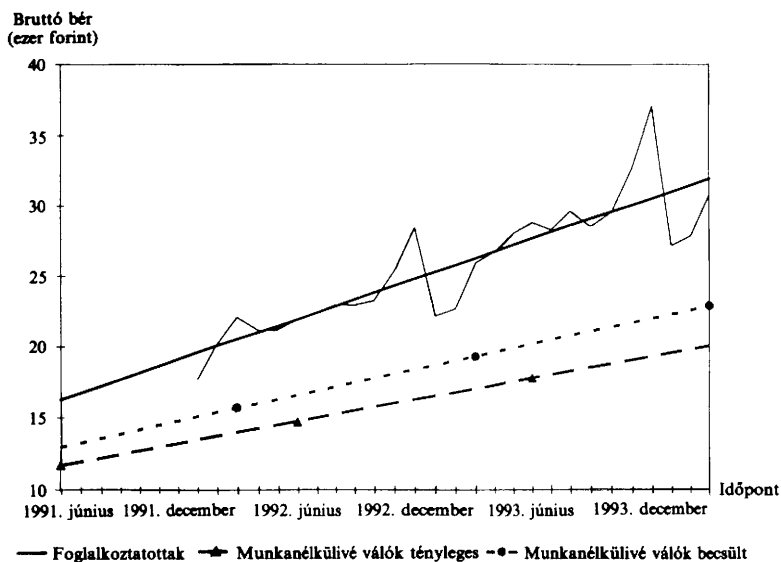
A munkanélkülivé válók esetében kiszámítottuk azt is, hogy mekkora lett volna átlagos keresetük a vonatkozó év márciusában, ha ugyanúgy kerestek volna, mint a foglalkoztatottak nem, iskolai végzettség, életkor és lakóhely szerinti megfelelő csoportjai. (A számításokat a Háztartáspanel adatai alapján végeztük el regressziós becsléssel.) Ezekre a pontokra illesztettük a 2. ábra középső, pontozott trendegyenesét.

Látható, hogy az utóbbi három évben a munkanélkülivé válók mindig jelentős kereseti hátrányban voltak a foglalkoztatottakhoz képest, és a saját kategóriájukra jellemző átlagnál is kevesebbet kerestek. A 2. ábra azt is megmutatja, hogy a bérkülönbségek 1992 és 1994 között növekedtek: az állásvesztés fokozódó mértékben koncentráltódott alacsony bérű rétegekre, s e rétegeken belül alacsony keresetű dolgozókra. A teljes kereseti lemaradás 31 százalékról (1992 tavasza) két év alatt 40-41 százalékra nőtt.

Az állásvesztés előtti alacsony bérek egyenes következménye az alacsony segélyszint: mint a 3. táblázat első oszlopában látható, 1994 márciusában az állomány átlagos segélyszintje alig néhány forinttal volt magasabb, mint a minimumbér (10 500 forint). Az alacsony korábbi bérek és a minimális segély megállapítására vonatkozó

⁷ A számításokhoz az Országos Munkaügyi Központ által nyilvántartott segélyt kapó munkanélküliek állományából kiválasztott véletlen mintákat használtuk fel. A minták az 1992. március 20-i, az 1993. április 10-i és az 1994. április 11-i állományokból származnak, és évenként 30-40 000 munkanélküli-re terjednek ki.

A foglalkoztatottak és a munkanélkülivé válók átlagbére, valamint a munkanélkülivé válókkal azonos összetételű foglalkoztatottak becsült átlagbére 1992 és 1994 között



szabályok következtében⁸ a nominális segély–bér arányok viszonylag magasak: az 1-3 hónapja munkanélkülieknél átlagosan 75 százalékra, a többieknél 70 százalékra rúgnak.⁹ Ha a segélyeket nem a tényleges korábbi bérekhez, hanem ezek 1994. márciusi értékéhez viszonyítjuk – ami jobban kifejezi a jövedelempótlás mértékét – jóval alacsonyabb és a munkanélküliség időtartamával csökkenő kompenzációs hányadokat kapunk. (Ehhez a korábbi béreket a munkanélkülivé válók keresetnövekedési üteme, a 2. ábra alsó görbéje szerint indexáltuk.) Egy éven túli munkanélküliség esetén a segély átlagosan már alig haladja meg a korábbi kereset felét, nem éri el az átlagbér egyharmadát, továbbá 37 százalékkal alacsonyabb a két aktív felnőtt tagból álló háztartások egy főre jutó létminimum-jövedelménél.¹⁰

A munkanélkülivé válók kereseteiről megállapítottuk, hogy jóval alacsonyabbak, mint a foglalkoztatottaké. Ez a kereseti lemaradás, amely 1994-ben a korábbiakhoz képest még növekedett is, több tényező hatására vezethető vissza. Egyrészt, a

⁸ Ha a korábbi kereset alapján járó segély nem éri el a segélyminimumot, akkor ezt a minimumot kapják a munkanélküliek segélyként. Akik korábbi keresete alacsonyabb volt a segélyminimumnál, azok segélye a korábbi keresettel azonos összeg. A segélyminimum 1993-ig a mindekorai minimumbérrel volt azonos, azóta 8600 forint.

⁹ A segélyeket a segély megállapításához számított átlagkeresetekhez – a munkanélkülivé válást megelőző négy naptári negyedév kereseti átlagához – viszonyítjuk a mutatókban.

¹⁰ A városi és községi létminimum számtani átlagát alapul véve.

3. táblázat

Segélyek és segély-bér arányok 1994. március 20-án

Az állás elvesztése óta eltelt idő (hónap)	Segély 1994 márciusában (forint)	Az 1994. márciusi segély		A segélyt kapók állományának megoszlása (százalék)
		a korábbi kereset százalékában	a korábbi kereset 1994. márciusi értékének százalékában	
1–3	12 275	75,4	69,5	10,3
4–6	11 142	70,4	62,9	28,4
7–12	10 500	69,2	59,0	31,9
13–	9 495	69,5	53,9	29,4
Összesen	10 569	70,3	59,7	100,0

munkanélkülivé válók összetétele – főként az iskolázottság szempontjából – kedvezőtlen. Másrészt, a munkanélkülivé válók relatív keresete a legtöbb iskolázottsági és korcsoporton belül is elmarad a foglalkoztatottakétól. Jelentősnek mondható továbbá a magánszektorban érvényesülő, az alacsonyabb bérűeket sújtó szelekció hatása is.

Elhelyezkedési esélyek

Mielőtt a munkanélküliség utáni bérek elemzéséhez fognánk, fontos képet alkotunk arról, hogy az állástalanok közül kik tudnak munkába lépni, hogyan válogatódik ki az a sokaság, amelynek a béreit meg tudjuk figyelni. Ebben a részben azt vizsgáljuk meg, milyen tényezők befolyásolták az 1994. március 20-án segélyt kapó munkanélküliek elhelyezkedési esélyeit a rákövetkező egy hónapban. Csak ezt követően térünk rá a vizsgált hónapban elhelyezkedettek béreinek elemzésére.

Az elhelyezkedési esély becsléséhez használt független változókat négy csoportba sorolhatjuk:

1. *Személyes jellemzők*: nem, életkor, iskolázottság, egészségi állapot. Várakozásunk szerint a magas életkor és a rossz egészségi állapot rontja, a magasabb iskolázottság pedig javítja az állásba lépési esélyeket. Az életkort és az iskolázottságot – mivel arra számíthatunk, hogy az elhelyezkedés valószínűségére gyakorolt hatásuk nem lineáris – dummy-sorozatokkal szerepeltetjük. Az egészségi állapot változójának értéke akkor 1, ha a munkaügyi kirendeltség a számítógépes nyilvántartásban az elhelyezkedést nehezítő okok között feltüntette a rossz egészségi állapotot vagy a csökkent munkaképességet.

2. *A munkanélküliség jellemzői*: a munkaviszony elvesztésének módja, az állásvesztés óta eltelt idő, valamint a segély nagysága. Önkéntes kilépés esetén több okból is alacsonyabb elhelyezkedési valószínűsége számíthatunk. Lehetséges, hogy ilyen esetben az állás megszűnéséhez kapcsolódó veszteség viszonylag kicsi (sokan éppen emiatt kockáztatják meg az önkéntes kilépést), és ezért az érintettek kevésbé érdekeltek az újraelhelyezkedésben. Ezenfelül az állás elhagyását a munkáltatók a megbízhatatlanság jeleként értékelhetik, ami csökkentheti a felvétel valószínűségét.

A munkanélküliség időtartama egy keresztmetszeti elemzésben sajátos jelentést hordoz: amikor a modellben „a munkanélküliség hossza egy egységgel nő”, voltaképpen az történik, hogy a t idővel ezelőtt bekerült kohorsz „túlélőinek” elemzéséről a $t+1$ idővel ezelőtt bekerültek „túlélőinek” elemzésére térünk át. Nem egyszerűen a munkanélküliség időtartama változik tehát, hanem a vizsgált csoport is. Az „idősebb” kohorszoknál alacsonyabb kilépési esélyre számíthatunk, hiszen egy-egy belépő csoport az idő előrehaladtával egyre inkább azokra szűkül, akiknek elhelyezkedési esélye különböző okokból kicsi.

A munkanélküliség időtartamát az utolsó állás megszűnésétől 1994. március 20-ig eltelt idővel mértük. *Micklewright–Nagy* [1994] eredményei, valamint saját előzetes számításaink is azt mutatták, hogy az elhelyezkedés esélye a munkanélküliség kezdetén alacsony, majd hirtelen megemelkedik. Ezért a munkanélküliség időtartamának hatását három változó segítségével próbáljuk megragadni, viszonyítási csoportként a 3-6 hónapja munkanélkülieket szerepeltetve:

Időtartam	Változók		
	hossz: 0–3 hónap	hossz: 3–6 hónap	hossz: > 6 hónap
1–3 hónap	1	0	0
3–6 hónap	0	1	0
6 hónapnál több	0	0	tényleges időtartam

Itt jegyezzük meg, hogy ha egy állományi mintában a munkanélküliként töltött időt exogén változóként szerepeltetjük, mint jelen esetben, az torzíthatja a többi változóhoz tartozó paramétereket (erre a problémára a fejezet végén térünk vissza).

Az utolsóként kézhez kapott munkanélküli-segély egész hónapra számított értékét a korábbi bruttó kereset 1994. márciusi értékéhez viszonyítjuk (utóbbit a 2. *ábra* alsó görbéje szerint diszkontálva).¹¹ A segély-bér arány paraméterének előjele pozitív vagy negatív is lehet, a jövedelem és szabadidő közötti választásra, illetve a keresési intenzitásra gyakorolt hatások eredőjétől függően.

3. *A környezeti jellemzők* közül kettőt veszünk figyelembe. Az egyik a helyi munkanélküliségi ráta, amit annak a munkaügyi kirendeltségnek a körzetére vonatkozóan számítottunk ki, ahol a munkanélkülit regisztrálták (az ország területe összesen 185 ilyen körzetre oszlik).¹² A másik változó a beruházások intenzitását kívánja megragadni megyei szinten. Az OMK Rövid távú munkaerő-piaci prognózisának¹³ adatai alapján megyénként kiszámítottuk azoknak a vállalatoknak a foglalkoztatott létszámmal súlyozott arányát, melyek 1994 első félévében új állóeszközöket (épület, gép vagy mindkettő) terveztek üzembe helyezni. Az ilyen vállalatoknál foglalkoztatott létszám aránya a megyékben 10 és 35 százalék között változott. Ezt az arányt a továbbiakban *beruházási aránynak* fogjuk nevezni, és a megyei beruházási tevékenység közelítő változójaként értelmezzük. A helyi munkanélküliségi ráta elhelyezkedési esélyekre gyakorolt hatása elméletileg nem jósolható meg, mert a ráta az állásajánlatok érkezési ütemét, valamint az ajánlott és a rezervációs béreket egyaránt befolyásolhatja, eltérő irányú hatást gyakorolva az elhelyezkedés valószínűségére. A beruházásoktól várt hatás természetesen pozitív.

4. *Szezonális hatások.* Adatfelvételünk az építési (ezzel összefüggésben egyben a szállítási) és a mezőgazdasági szezon kezdetére esett. Abból kiindulva, hogy ebben az időszakban valószínűleg élénkül a kereslet ezekben az ágazatokban, megkülönböztettük az építőipari, szállítási és mezőgazdasági foglalkozásúakat (a munkanélkülívé válás előtti foglalkozásuk alapján).

A becslés során különbséget teszünk *új állásba lépő*, illetve korábbi munkahelyeikre *visszalépő* elhelyezkedők között. Visszalépőnek tekintjük azokat, akiknél a korábbi és az új munkahely ágazata, mérete és telephelye, a munkahely megközelítéséhez szükséges idő (percben mérve), továbbá a régi és az új munkakör is (a négyjegyű FEOR-kód alapján) megegyezett. Új állásba kerülőknek soroltuk be mindazokat, akiknél az új és a régi állás a fentiek közül akár csak egy dimenzióban is különbözött.

¹¹ A függvényben a segély-bér arány becsült értéke szerepel. Mivel számos, a kilépési függvényben szereplő változó hat a segély-bér arányra, az eredeti érték szerepeltetése torzítaná az ezekhez tartozó paramétereket. A segély-bér arány becsülését lásd az *F4. táblázatban!*

¹² A ráták nevezőjében az 1990. évi helyben lakó aktív népesség szerepel. A számítás módszeréről részletesebben lásd *Fazekas* [1993] cikkét.

¹³ A felvételtől lásd például *Székely* [1994] tanulmányát.

Az elhelyezkedők egy részénél adathiány miatt a besorolást nem tudtuk elvégezni.¹⁴ E szerint az elhelyezkedők 60 százaléka új állásba került, 18 százalékuk régi állásába lépett vissza, 22 százalékról pedig nem tudtuk eldönteni, melyik csoporthoz tartozik. Az új állásba lépést, a visszalépést és az ismeretlen irányba történő kilépést három eltérő elhelyezkedési irányban tekintve, multinomiális logit eljárással becsültük meg a kilépési valószínűségeket. A modellel azt vizsgáljuk, hogy a független változók hogyan befolyásolják az 1994. március 20-én segélyt kapó munkanélküliek egy hónapon belüli elhelyezkedésének valószínűségét az említett három irányban.

Voltak olyan segélyezettek, akik a vizsgált hónapban merítették ki segélyjogosultságukat, és így további sorsukról (hogy végül is elhelyezkedtek-e a hónap folyamán, vagy nem) nem rendelkezünk információval. Emiatt a segélyt kimerítőket az elhelyezkedési esélyek becslésekor kihagytuk a mintából. A vizsgált időszakban elhelyezkedő valamennyi munkanélküli adatait ismertük, de a segélyt kapó munkanélküliek állományáról csak egy 10 százalékos véletlen minta állt rendelkezésünkre. Ezért az el nem helyezkedők mintájához tízszeres súlyt rendeltünk.

Az alkalmazott becslési eljárásban¹⁵ az i -edik kimenet valószínűsége:

$$P(y = i) = \frac{e^{X\beta^{(i)}}}{\sum_i e^{X\beta^{(i)}}}, \quad (4)$$

ahol X a független változók, $\beta^{(i)}$ pedig az i -edik kimenethez tartozó együtthatók vektora. A j -edik változó hatása az i -edik irányba történő kilépés relatív valószínűségére, a *relatív kockázati paraméter* pedig:

$$e^{\beta_j^{(i)}} = \frac{\exp(\beta_1^{(i)}x_1 + \dots + \beta_j^{(i)}(x_j + 1) + \dots + \beta_k^{(i)}x_k)}{\exp\sum_{j=1}^k \beta_j^{(i)}x_j}. \quad (5)$$

Az eredményeket a 4. táblázat foglalja össze. A táblázatban az (5) relatív kockázati együtthatókat közöljük, melyek a fentiek értelmében 0/1 típusú (dummy) változók esetén azt mutatják, mekkora volt az adott kategóriához tartozók kilépési esélye az *adott irányba* a báziskategóriához viszonyítva, folytonos változók esetén pedig a magyarázó változó egységnyi változásának hatását mutatják az *adott irányba* történő kilépés valószínűségére (a többi változó hatását kiszűrve).

Új állásban elhelyezkedők

Noha a nők munkanélküliségi rátája Magyarországon a munkanélküliség kialakulása óta alacsonyabb, mint a férfiaké, *Micklewright–Nagy* [1994b] eredményeivel egybehangzóan itt is azt találtuk, hogy ennek elsősorban az alacsony beáramlás lehet az oka: a munkanélkülivé vált nők ugyanis kisebb valószínűséggel helyezkednek el, mint a férfiak. Az elhelyezkedés esélye egyértelműen és erőteljesen csökken az életkorral. Az általános iskolát sem végzettek kilépési esélye alacsonyabb, a gimnáziumi és felsőfokú végzettségűeké magasabb, mint a 8 osztályt végzetteké. A vizsgált hónapban a legjobb elhelyezkedési eséllyel a szakmunkásképzőt és szakközépiskolát végzetek rendelkeztek. (Ez minden bizonnyal összefügg azzal, hogy a szezonális hatás a

¹⁴ Ennél jóval egyszerűbb lett volna a kérdőívben megkérdezni, hogy a korábbi munkahelyükre kerültek-e vissza az elhelyezkedők, de ezt elmulasztottuk.

¹⁵ Részletesebben lásd például *Green* [1992], 20. fejezet.

termelésben erősebb, javítva a fizikai dolgozók relatív kilépési esélyeit.) A csökkent munkaképességű, illetve betegség miatt „nehezen elhelyezhető” munkanélküliek fele akkora valószínűséggel találtak állást, mint a többiek.

4. táblázat

A különböző irányokba történő elhelyezkedés valószínűsége
1994. március 20. és április 20. között
(Multinomiális logit becslés)

Változó	Új állásba lépők		Visszalépők		Ismeretlen irányba elhelyezkedők	
	relatív esély	Z	relatív esély	Z	relatív esély	Z
Nem						
nő	0,67	-14,4	0,56	-10,0	0,66	-13,2
Életkor						
15–20 év	1,42	4,3	1,64	3,3	0,97	-0,2
31–40 év	0,89	-3,8	1,04	0,7	1,02	0,9
41–50 év	0,80	-6,7	1,01	0,1	0,91	-2,5
50 év fölött	0,35	-19,9	0,65	-5,5	0,53	-12,2
Iskolai végzettség						
8 osztály alatt	0,64	-5,6	1,02	0,3	0,84	-2,3
szakmunkásképző	1,31	9,4	0,83	-3,6	1,21	6,2
szakközépiskola	1,25	5,9	0,50	-8,1	1,19	4,2
gimnázium	1,17	3,0	0,47	-5,6	1,23	3,7
felsőfokú	1,18	2,3	0,16	-6,2	2,15	11,6
Rossz egészségi állapot	0,47	-8,5	0,38	-5,1	0,38	-8,9
Önkéntes kilépő	0,56	-11,5	0,12	-9,0	0,44	-12,5
A munkanélküliség időtartama						
hossz = 0–3 hónap	0,83	-4,8	0,38	-5,1	0,62	-11,1
hossz (> 6 hó esetén)	0,99	-3,4	0,95	-35,3	0,99	-18,2
Becsült segély–bér arány	0,99	-1,0	0,96	-11,2	0,99	-1,4
Környezeti jellemzők						
munkanélküliségi ráta	0,97	-12,5	1,03	12,1	1,00	1,5
beruházási arány	1,01	5,1	1,02	4,4	1,01	6,7
Szezonális foglalkozások						
építőipari, szállítási	1,41	11,1	2,49	17,9	1,69	15,5
mezőgazdasági	1,26	4,9	2,65	15,7	2,11	17,9
Súlyozott esetszám			238 600			
Log likelihood			74 003			
Pseudo-R ²			0,503			

Viszonyítási csoport: férfi, 21–30 éves korú, 8 osztályos iskolai végzettségű, nincs rossz egészségi állapot regisztrálva, elbocsátott, 4–6 hónapja munkanélküli, nem építőipari, szállítási vagy mezőgazdasági foglalkozású.

Az eredmények megerősítik, hogy a legfeljebb 3 hónapja munka nélkül lévők kisebb valószínűséggel helyezkednek el, mint azok, akik 3–6 hónapja munkanélküliek. A fél évnél hosszabb ideje munkanélküliek elhelyezkedési esélye ismét alacsonyabb, és a munkanélküliség időtartamának növekedésével enyhén csökken, ami várakozásainknak megfelel. Galasi [1994] eredményei azt mutatják, hogy az álláskeresés igen intenzív a munkanélküliség kezdeti időszakában, tehát a további magyarázat kulcsát valószínűleg nem itt, hanem az állásba lépéstől remélt nyereség környékén kell keresnünk. Az állásvesztést közvetlenül követő időszakban az otthoni tevékenység

értéke valóban viszonylag magas lehet,¹⁶ a megismert bérajánlatok pedig a várakozáshoz képest alacsonynak tűnhetnek.

A várakozásnak megfelelően a munkahelyüket önként elhagyók elhelyezkedési valószínűsége viszonylag alacsony. A rezervációs-bér-hatást potenciálisan tükröző másik változónk, a becsült segély-bér arány együttthatója negatív, de nem szignifikáns. (Amikor – egy másik specifikációban – a becslésből kihagytuk a munkanélküliség időtartamát mérő változókat, a segély-bér arányra szignifikáns együttthatót kaptunk, de a relatív esély értéke alig kisebb 1-nél.¹⁷ Természetesen ilyenkor a segély-bér arány felvesz olyan hatásokat, melyek a vele szorosan összefüggő hosszúnak tulajdoníthatók.) Bár mintánk arra nem alkalmas, hogy az elhelyezkedési esélyek és a segély-bér arány időbeli alakulása közötti összefüggést feltárjuk, annyi azonban megállapítható, hogy azonos munkanélküliként töltött idő mellett az eltérő kompenzációs hányadok nem befolyásolják szignifikánsan az elhelyezkedési esélyt.¹⁸

Az építőipari-szállítási és mezőgazdasági foglalkozásúak egynél lényegesen nagyobb együttthatója jelentős szezonális hatásokról tanúskodik az új állásba lépők körében is. Magasabb helyi munkanélküli-ráta mellett nehezebb az elhelyezkedés, a beruházási arány viszont szerény mértékben javítja az esélyeket. Megjegyezzük, hogy számos további regionális mutatóval végeztünk kísérleteket, s ezek közül a vállalatsűrűség (a kistérség lakosaira jutó vállalatok és vállalkozások száma) bizonyult a legerőteljesebbnek, messze felülmúlva a beruházásoktól vagy például a megyei vállalatok rendelésállomány-növekedésétől remélhető hatásokat. A területi mutatók közötti kiegészítő összefüggések és a kiáramlásra tett hatások tárgyalása túlnyúlna e cikk tematikai keretein. Erdemes azonban megemlíteni, hogy a helyi munkanélküliségi ráta mutatóját inkább a konvenció szellemében, semmint kiemelkedő jelentőségénél vagy magyarázó erejénél fogva szerepeltetjük a fenti becslésben. A munkanélküliségi ráta csupán egy a helyi munkaerőpiac állapotát jól-rosszul tükröző sok lehetséges közelítő változó közül.

A korábbi állásukba visszalépők

Az új állásba kerülőkre vonatkozó eredményekkel összehasonlítva kitűnik, hogy a *korábbi munkahelyükre visszatérők* derékhadát a középkorú, viszonylag iskolázatlan, nagy részben mezőgazdasági és építőipari foglalkozású férfiak alkotják, akik jellemzően 3–6 havi munkanélküliség után lépnek vissza a munkahelyükre. (Pontosabban fogalmazva: az ilyen jellemzőkkel rendelkezőknél magas a korábbi munkáltatóhoz való visszalépés esélye.) Első látásra meglepőnek tűnhet a helyi munkanélküli ráta erős pozitív együttthatója. Itt azonban közös függésről van szó: az ideiglenes elbocsátások a mezőgazdasági jellegű régiókban gyakoriak, ahol egyben a munkanélküli ráta is magas. Jól látható ez az 5. táblázatból, amely a Fazekas [1993] által kialakított régiótípusok szerint mutatja be a régi munkahelyükre visszalépők arányát és a munkanélküliségi rátát.

Az eredmény összhangban áll az implicit szerződések elméletével (különösen Feldstein [1976], [1978]), mely egységes munkanélküli-járulékkulcsok esetén az ideiglenes elbocsátások gyakorlattá válását jósolja olyan vállalatoknál, ahol a termékkeres-

¹⁶ Igen szemléletesen mutat rá erre Schiffer [1993] dokumentumfilmje: az állásvesztés utáni hetekben sok munkanélküli évek óta halogatott ház körüli javításokkal foglalta el magát.

¹⁷ Az időtartam-változók elhagyása a többi változó hatását nem módosította. A részletes eredményeket lásd Köllő-Nagy [1995].

¹⁸ A kérdésre a fejezet végén még visszatérünk.

**A korábbi állásukba visszatérő munkanélküliek becsült minimális aránya
az 1994 áprilisában elhelyezkedők között**

Fazekas-féle kistérség-típusok*	Visszalépők minimális aránya, százalék	Munkanélküliségi ráta 1994. márciusában (súlyozatlan átlag)
Nagyecsed-típus (mezőgazdasági)	27,8	22,2
Ózd-típus (monokultúrás ipari)	20,0	18,2
Siófok-típus (erős tercier szektor)	18,7	13,6
Veszprém-típus (fejlett ipari)	13,1	12,7
Budapest	4,7	6,0

* Fazekas [1993].

let ingadozik, a vállalat a törzstagság jólétét maximalizálja, az ideiglenes elbocsátottak megtakarításokból (például felhalmozott élelmiszer- és tüzelőkészletek segítségével) mérsékelni tudják a jövedelemingadozásnak a fogyasztásra tett hatását és kockázatsemlegesek a szezonális munkaszünetek értékelésében. A (volt) szocialista mezőgazdasági nagyüzem iskolapéldája az ilyen vállalatnak, így nem meglepő, hogy az ideiglenes elbocsátottak aránya a mezőgazdasági régiókban mintegy hatszorosa a budapestinek és magasabb, mint bárhol másutt.

Ugyanakkor érdemes megjegyezni, hogy bár a munkahelyükre visszatérők aránya az áprilisi kiáramlásban jelentékeny, az elmaradott mezőgazdasági régiók magas munkanélküliségéhez az ideiglenes elbocsátások csupán elenyésző mértékben járulnak hozzá. A visszalépők aránya a *munkanélküli-állományhoz viszonyítva* e régiókban 1994 áprilisában egy százalék körül volt, és vélhetően nagyjából ezen a szinten mozoghat márciusban és májusban is. Az arány más hónapokban minden valószínűség szerint igen kicsi. Ez azt jelenti, hogy az ideiglenes elbocsátottak részaránya a munkanélküliek állományában, még a minden bizonnyal tél végi csúcsérték esetében sem haladja meg a 3-4 százalékot, ennél fogva az ilyen régiókban a zömmel 25 és 30 százalék közötti *munkanélküli-rátákhoz* még télen is csak elenyésző mértékben, legfeljebb 0,7–1,2 százalékponttal járul hozzá.

Az ismeretlen irányba kilépők modelljének eredményeit nem ismertetjük részletesen: a becsült együtthatók várakozásunknak megfelelően kevés kivétellel a két tiszta csoporthoz viszonyítva „középen” helyezkednek el.

Egy megjegyzés

Az itt ismertetett becslés az egyes személyes jellemzők befolyását azonos munkanélküliként eltöltött idő esetén vizsgálja, ami torzítás forrása lehet, ha a meg nem figyelt heterogenitás jelentékeny. Ha egy diplomás és egy általános iskolát végzett munkanélküli azonos ideje van állás nélkül, akkor az előbbi nagyobb valószínűséggel rendelkezik az elhelyezkedést nehezítő, meg nem figyelt sajátosságokkal, mint az utóbbi. Ezért azonos munkanélküliként töltött idő mellett az egyetemi végzettség kilépési esélyt növelő hatása kisebbnek fog mutatkozni, mint amekkora a valóságban. (Kissé pongyolább, de érzékletesebb megfogalmazásban: ilyenkor egy viszonylag „rossz” diplomást hasonlítunk össze egy „átlagos” általános iskolai végzettségű munkanélkúllal.) Ilyen és hasonló torzítások mérséklésére a kilépési függvényt négy munkanélküli-kohorszra külön-külön is megbecsültük. Figyelmen kívül hagyva a régi állásukba visszalépőket, binomiális logit modellt használtunk. Az *F5. táblázatban* bemutatott eredmények nem jeleznek jelentős eltérést a korábban látottaktól, ha tekintetbe vesszük, hogy a szezonális hatások a 3–6 hónapja állás nélkül lévőknel erősek, növelve a férfiak, a középkorúak, és a mezőgazdasági, illetve építőipari foglalkozásúak relatív elhelyezkedési esélyeit. Figyelemre méltó a diplomások nagyon magas kilépési esélye

a 0–3 hónapos hosszkohorszból, majd az előny mérséklődése a későbbiekben, valamint az önként kilépők hátrányának fokozatos csökkenése. A három hónapnál rövidebb ideje állást vesztek körében a személyes jellemzők befolyása általában gyengébbnek tűnik, míg a helyi munkanélküliség kifejezetten erős. E csoportban a segély-bér arány hatása sem szignifikáns, míg a többi kohorszban negatív, bár csak a 3–6 hónapos intervallumban tűnik erőteljesnek. (Az adott súlyozott esetszámok mellett a 2-3 körüli Z értékek kevésbé meggyőzőek, az esélyráták nagyon közel vannak egyhez.) Úgy tűnik, hogy a korábbi becslésünkből levont következtetéseket nem szükséges módosítani.

Bérek a munkanélküliség után

Az 1994 áprilisában elhelyezkedett munkanélkülieket a segélymegszüntetés időpontjában kérdeztük meg arról, hogy mekkora havi bruttó keresetre számítanak minimálisan, illetve maximálisan. A 16 ezer megkérdezett 71 százaléka jelölt meg alsó és felső határt is, 8 százalékuk egyáltalán nem tudta, hogy mennyit fog keresni, 21 százalék esetében pedig az egyik válasz hiányzik (11 százalék esetében az összes többi válasszal együtt). Az értékelhető válaszok alapján számított kereseti átlagokat a 6. táblázatban foglaltuk össze.

6. táblázat

**Az elhelyezkedő munkanélküliek és a foglalkoztatottak keresetei
1994 márciusában**

Megnevezés	Forint	Százalék
Bruttó kereset (KSH)*	30 060	100,0
Bruttó kereset (Háztartáspanel)**	29 859	99,3
A munkanélküliség után elhelyezkedők várt havi bruttó keresete		
A) minimálisan	18 313	60,9
B) maximálisan	20 542	68,3
C) átlagosan	19 515	64,9

* Lakatos [1994] alapján az I–II. havi és I. negyedévi adatokból származtatva. A KSH márciusban csak az ötven fő feletti munkáltatókat figyeli meg.

** Jelenlegi munkahelyükre 1994. március előtt belépett, március folyamán táppénzben nem részesült alkalmazottak nettó bére és pótlékai a szja és a járulékok figyelembevételével bruttósitva.

Az elhelyezkedők (2) függvényével becsült keresetének átlaga 24 801 forint: ekkora keresetet kapnánk egy olyan *foglalkoztatotti* mintában, melynek összetétele megfelel az általunk vizsgált *elhelyezkedők* összetételének. Az állásba lépő munkanélküliek tényleges (induló) keresete ennél lényegesen alacsonyabb. A belépők esetén követett eljárást követve, tényezőkre bontottuk a 35 százalékos teljes kereseti lemaradást: 2 százalékos magyaráz a havi 100 ezer forint fölött keresők alacsonyabb aránya, 14 százalékos a nem, életkor, iskolázottság, lakóhely, munkaidő és szektor szerinti eltérő összetétel és 19 százalékos az, hogy a frissen felvettek bére az egyes csoportokon belül is alacsonyabb, mint a foglalkoztatottaké.

Lehetséges torzítások

Mielőtt részletesebben elemeznénk az elhelyezkedők új béreit és a bérváltozásokat, röviden kitérünk két potenciális torzító tényezőre. Az egyik lehetséges hibaforrás a „nem tudommal” vagy nem válaszolók magas aránya. Az *F2. táblázatban* szereplő változók felhasználásával megbecsültük, hogy mennyi lenne a béradatot nem szolgáltatók keresete a többiek adatai alapján: az így kapott átlag 19 420 forint, ami mindössze 5 ezrelékkal tér el a béradattal rendelkezők átlagától. Azaz a két minta a bérarányok szempontjából alapvető változók szerinti összetételében nem különbözik. Természetesen elképzelhető, hogy a nem válaszolók csoportjában az egyes változókhoz más paraméterek tartoznak, de ennek ellenőrzésére nincs módunk. További állításaink azon a feltevésen alapulnak, hogy a két alminta esetében a paraméterek is azonosak vagy hasonlóak. Az elemzést az alsó és felső határt egyaránt megadókra szűkítjük, és a két határ átlagát tekintjük a munkanélküliség utáni kereset várható értékének.

A másik probléma az eltérő rezervációs bérekből adódó esetleges torzítás. Mint már említettük, az elhelyezkedők bére túlságosan rózszás színben tüntetheti fel a munkanélküliek kereseti lehetőségeit (a felajánlott béreket), ha a rezervációs bérek erősen befolyásolják az elhelyezkedési folyamatot. Ha sikerül olyan változókat találnunk, amelyek egy-egy bérájanlat elfogadásának valószínűségét befolyásolják (jól becsülik a közvetlenül meg nem figyelt rezervációs bért), kiszűrhető a megfigyelések sajátos szelekciójából adódó torzítás, mert rendelkezünk bizonyos információval a feltételről, ami eldönti, hogy egy-egy bérájanlatot egyáltalán megfigyelünk-e. Heckman [1979] kétlépéses kiigazítási eljárását alkalmazva, először probitfüggvénnyel megbecsültük az állásba lépés valószínűségét, majd regressziós függvénnyel a megfigyelt béreket.¹⁹

$$p_i = \Pr(y_i = 1) = \gamma Z_i + u_i \quad w_i = \beta X_i + \delta \lambda_i + v_i \quad \text{ahol } \lambda_i = \frac{\varphi(\gamma Z)}{\Phi(\gamma Z)}. \quad (6)$$

A korábbi munkahelyükre visszalépők esetében nincs szükség ilyen irányú vizsgálódásra, mert többségük a keresési elmélet nézőpontjából nem is tekinthető munkanélkülinek. Az új állásban elhelyezkedő munkanélküliek adataival becsült modell eredményeit az *F6. és F7. táblázatban* közöljük.²⁰ Az eredmények azt valószínűsítik, hogy a szelekciós torzítás nem jelentékeny, mivel az együttthatók az inverz Mills-rátával (λ), illetve anélkül becsült függvényekben – az ötvenévesnél idősebbek esetét leszámítva – nem térnek el számottevően, maga az inverz Mills-ráta nem szignifikáns és az elfogadott és kiigazított bérek átlaga között is igen kicsi a különbség.

Feltétlenül meg kell jegyeznünk, hogy – bár sikerült valamiféle, nem is teljesen illogikus eredményekre jutnunk –, ezek nem minden tekintetben meggyőzőek. Azok a rendelkezésünkre álló változók, melyekről feltehetjük, hogy befolyásolják a rezervá-

¹⁹ A Heckman-féle eljárásról részletesebben lásd Green [1992] könyvét vagy Killingsworth–Heckman [1986] tanulmányát is. Megjegyezzük, hogy a probitbecslésben is csak a béradattal rendelkezőket vettük figyelembe, továbbá, hogy a negatív eredmények miatt nem tettünk kísérletet a standard hibák heteroszkedaszticitásból eredő torzításának kiszűrésére.

²⁰ A férfiakra és a nőkre külön-külön modellt állítottunk fel, az életkor és a rezervációs bér között feltételezhető kapcsolat eltérő jellege miatt. A becslésben a rezervációs bért befolyásoló változók (előző munkaviszony megszűnésének módja, rövid munkanélküliség, a segély és a korábbi bér aránya, rossz egészségi állapot, 50 év feletti életkor) mellett olyan további változókat szerepeltettünk, amelyek feltevésünk szerint a munkaerő-keresleti görbét az ajánlati bérek befolyásolása nélkül tolják el (szezonális hatások, beruházási arány).

7. táblázat

A megfigyelt és a szelekciós torzítás kiszűrése után becsült bérek átlagai
(forint)

Megnevezés	Férfiak	Nők
A megfigyelt bérek lineáris becslése az elhelyezkedőknél	20 487	16 261
A szelekciós torzítás Heckman-féle kiigazításával becsült bérek a teljes munkanélküli-állományra	20 452	16 190

ciós béreket (de az ajánlati béreket nem, vagy másképp), igen kevésbé magyarázzák a kilépési esélyeket. Számos, a rezervációs béreket növelő vagy csökkentő változót (gyermekszám, a munkanélküli-segélyen kívüli jövedelmek, a házastárs jövedelme stb.) viszont nem tudtunk megfigyelni. Elképzelhető, hogy egyes csoportok esetében (például feketén dolgozók, kisgyermekes anyák, nagyon gazdagok és nagyon szegények) az elfogadott bérek jóval magasabbak, mint a felajánlott bérek. A rendelkezésünkre álló változók alapján becsült szelekciós paraméter beillesztése az itt következő számításokba azonban nem tűnik indokoltnak.

Kereseti nyereségek és veszteségek

Mint a 8. táblázatban látható, az 1994 áprilisában állásba lépők saját korábbi keresetükhöz képest nominálértékben lényegesen magasabb bérek mellett helyezkedtek el. Az átlagos reálbérváltozás is pozitív, ebben azonban alapvető szerepet játszik néhány elhelyezkedő nagyon nagy nyeresége: a tipikus munkanélküli tapasztalatát pontosabban tükröző medián 5,2 százalékos reálbérveszteséget mutat. A táblázatban szereplő értékek a referenciaként szolgáló foglalkoztatott népességhez képest bekövetkezett reálbérváltozást mutatják. A kép jóval kedvezőtlenebb lenne, ha a korábbi béreket nem a „munkanélküliségtől fenyegetett népesség”, hanem az összes foglalkoztatott bérindeksével korrigáltuk volna. Továbbá az itt közölt reálbér-változási adat nem tükrözi a munkanélküliség ideje alatt, a foglalkoztatottak körében végbement reálbér-alakulást (csupán azt méri, vastagabb vagy vékonyabb lett-e a „szelet”, adottnak véve a „torta” nagyságát).

8. táblázat

Az elhelyezkedés utáni bérek a korábbi bérekhez viszonyítva

Megnevezés	Új bér a korábbi bér százalékában		Új bér a korábbi bér jelenértékének százalékában	
	átlag	medián	átlag	medián
Új állásba lépők	127,2	111,7	108,5	96,6
Visszalépők	108,0	103,3	96,1	92,3
Ismeretlen irányba kilépők	116,3	105,6	102,8	94,2
Összesen	121,6	108,4	104,8	94,8

Megjegyzés: Korábbi bérnek a segélyalap számításához felhasznált bruttó átlagbért tekintjük. Az indexálást a munkanélkülivé válók béremelkedési üteme (2. ábra) alapján végeztük. A korábbi bért a számításához figyelembe vett időszak (négy negyedév) közepéhez igazítottuk.

A bérváltozások részletesebb vizsgálatára regressziós elemzést végeztünk, amelynek eredményei a 9. táblázatban találhatók. A függő változó a bérváltozás logaritmusa, bérváltozáson az új bér és a korábbi bér jelen értékének hányadosát értve. A korábbi becslésekből már ismert független változókat itt néhány továbbival egészítettük ki. Ezek közül részletesen csak a becslőt bér és a tényleges korábbi bér hányadosáról szólnunk, amit relatív korábbi bérpozíciónak nevezünk.

$$\text{Relatív korábbi bérpozíció} = \frac{W_i^0/\delta}{\beta_E X_i} \quad (7)$$

A számlálóban a munkanélküli korábbi bérének jelenértéke szerepel, a nevezőben az a bér, amelyet a foglalkoztatottakra jellemző kereseti hozamok esetén az adott munkanélküli neme, kora, iskolázottsága, munkaideje, lakóhelye és munkahelyének ágazata alapján várnánk (az *F8. táblázatban* található becslés szerint).²¹ Ez tehát az egyéni bér és az adott kategóriában uralkodó bér hányadosának egyfajta közelítése. Feltételezhető, hogy az egyéni bér kategóriaátlagtól való eltérése összefügg olyan meg nem figyelt minőségi mutatókkal, mint a szakmai jártasság, a túlórázásra való hajlam, a szorgalom és tehetség vagy a kapcsolatteremtés képessége, de utalhat különleges szakismeretekre vagy valamilyen formában elsajátított vállalatspecifikus járadékokra is. E minőségi jegyeket az új munkáltató nemigen ismeri (illetve feltehetőleg kevésbé hajlandó azonnal elismerni), ezért arra számíthatunk, hogy a relatív bér erős negatív hatással van a bérváltozásra. A becslésben – a jobb illeszkedés elősegítésére – a korábbi relatív bér inverzét szerepeltettük, tehát az együttható várt előjele pozitív.

Mint a 9. táblázatban látható, a bérváltozásra vonatkozó becslést külön-külön elvégeztük az új állásba lépőkre, az új állásba vagy ismeretlen helyre lépőkre együtt, és a korábbi állásukba visszalépőkre. Mivel a függő változó a bérváltozás logaritmusa, az együtthatók azt mutatják meg, hogy az egyes változók milyen százalékos mértékben befolyásolták a munkanélküliség utáni bért a munkanélküliség előtti bérhez képest. (Az ismeretlen helyre kilépők bevonása a paramétereket csak enyhén közelíti a visszalépőknél mért értékek felé, ezért a szövegben az új állásba lépők függvényével foglalkozunk).

Új állásba lépők

A nők közel öt százalékkal „jobban járnak” (többet nyernek, illetve kevesebbet veszítenek), mint a férfiak. Összevetve mindazt, amit a női munkanélküliség legfontosabb jellemzőiről tudunk: az alacsony elhelyezkedési esélyt, a munkaerőpiacról való kivonulás magas arányát (*Lázár–Székely* [1994]) és a viszonylag kedvező béralakulást, olyan rezervációsbér-hatásra gyanakszunk, melyet e tanulmányban nem tudtunk meggyőzően kimutatni.

Az *életkorral* erőteljesen növekvő bérveszteség nem meglepő, amennyiben elfogadjuk, hogy a korhoz kapcsolódó kereseti hozamok jórészt a munka közbeni tanulás felhalmozott, zömmel vállalatspecifikus – tehát az új munkáltató számára értéktelen vagy egyelőre ismeretlen értékű – gyakorlatban megszereshető tapasztalatot honorálják. (Az itt kapott eredmény jól illusztrálja az emberitőke-elméletben kulcs szerepet játszó feltételezést.)

Részben hasonló lehet a magyarázat a magasabb *iskolázottsággal* együtt járó súlyosabb bérveszteségre is. A képzetebb dolgozókat sokkal rugalmasabban használ-

²¹ Az elhelyezkedő munkanélküliek korábbi munkahelyének szektor szerinti hovatarozását nem tudtuk megállapítani, ezért a becslésben ágazati változók szerepelnek.

9. táblázat

A bérváltozás logaritmusának regressziós becslései
Független változó: az új bér és a korábbi bér jelenértéke hányadosának logaritmus

Megnevezés	Új állásba lépők		Új állásba lépők és ismeretlen irányba kilépők együtt		Régi állásukba visszalépők	
	együttható	t	együttható	t	együttható	t
Nem						
nő	0,046	5,1	0,054	6,4	0,013	0,9
Életkor						
15–20 év	0,059	2,2	0,052	2,1	0,072	2,0
31–40 év	-0,115	-11,7	-0,106	-11,8	-0,034	-2,5
41–50 év	-0,155	-15,0	-0,149	-15,9	-0,062	-4,4
50 év fölött	-0,196	-10,7	-0,183	-11,5	-0,080	-4,3
Iskolai végzettség						
8 osztály alatt	0,110	4,0	0,080	3,5	0,027	1,1
szakmunkásképző	-0,135	-13,4	-0,125	-13,9	-0,083	-6,7
szakközépiskola	-0,130	-10,3	-0,119	-10,3	-0,031	-1,5
gimnázium	-0,155	-8,7	-0,145	-8,8	-0,078	-2,4
felsőfokú	-0,153	-6,0	-0,145	-6,1	-0,203	-3,1
Korábbi relatív bérpozíció						
becsült régi bér/régi bér	0,008	33,4	0,007	34,8	0,004	10,5
becsült régi bér/régi bér négyzete	-8,6E-6	-13,5	-8,0E-1	-14,2	-2,8E-6	-2,8
Ingázás változása						
helyben dolgozóból ingázó lett	0,051	4,2	0,055	4,6		
ingázóból helyben dolgozó lett	-0,070	-5,7	-0,074	-6,5		
Foglalkozásváltás: az új foglalkozás jelentősen különbözik a régitől	-0,003	-3,8	-0,025	-3,2		
Önkéntes kilépő	0,018	1,0	0,023	1,3		
Helyi munkanélküliségi ráta	-0,003	-3,8	-0,002	-3,3		
Új állását személyes kapcsolatokon keresztül vagy újsághirdetéssel találta	0,052	6,4	0,057	7,6		
Az új munkaadó:						
termelőszövetkezet	-0,004	-0,2	-0,001	-0,0	-0,017	-1,0
magánvállalat	0,050	4,4	0,073	7,4	0,084	5,4
vegyes tulajdonú ismeretlen tulajdonú társaság	0,092	7,3	0,118	10,6	0,087	5,3
a szektor ismeretlen	0,125	4,3	0,175	6,6		
Munkaidő változása:						
részmunkaidőből teljes munkaidős lett	0,078	2,3	0,105	3,3		
teljes munkaidőből részmunkaidős lett	-0,348	-11,7	-0,326	-11,5		
A munkanélküliség időtartama						
0–3 hónap	0,016	1,2	0,006	0,4	0,009	0,4
6–12	-0,023	-2,2	-0,023	-2,4	-0,211	-1,0
12 hónapnál hosszabb	-0,061	-5,6	-0,066	-6,6	0,036	1,4
	Esetszám	6441	7660	2185		
	Kiigazított R ²	0,44	0,41	0,25		

hatják a vállalatok, mint a segéd- vagy betanított munkásokat: a magasabb iskolázottság egyik legfontosabb hozadéka éppen az, hogy az ember könnyebben tanul bele speciális feladatok elvégzésébe. Ez az, amit a szociológusok (Széleányi–Konrád [1977]) „transzkontextuális tudásnak” neveznek, amit az oktatáspolitikusok „konvertálható szaktudásként”, „tanulási képességként” emlegetnek, a közgazdászok pedig (Oi [1962] nyomán) úgy, hogy a szakmunka „kvázifix tényező”, olyan erőforrás, amely csak bizonyos mértékű vállalati beruházás után válik igazán értékesé. Ilyen helyhez, vállalathoz kötött tanulási folyamat nélkül (előtt) a magasabb iskolázottság viszonylag kevesebbet ér. A speciális feladatokhoz vagy pozíciókhoz kapcsolódó prémiumok, pótlékok értelemszerűen ritkábbak a frissen belépő dolgozóknál, akárkiről legyen is szó. Mivel a szakképzettek régi bérei nyilvánvalóan tartalmaztak efféle juttatásokat – a képzetlen munkások keresetei pedig nem, vagy csak kisebb mértékben – a karrier megszakadása legalább átmenetileg súlyosabban érintheti az iskolázottabb munkavállalókat.

Az életkori és az iskolázottsághoz kapcsolódó hozamok részbeli elvesztése egyfelől valóságos emberitőke-vesztésre vezethető vissza, arra, hogy bizonyos készségek ténylegesen parlagra kerülnek, másfelől azonban a munkaadó (szükségképpen) tökéletlen informáltságából fakad. Aminek ennél még súlyosabb – és első látásra talán furcsának tűnő – következményeire utalnak a relatív bérpozíció hatását mutató paraméterek. Minél magasabb volt a munkanélküli keresete a *saját kategóriájának átlagához képest*, annál többet veszít az újraelhelyezkedéskor. Minél jobban elmaradt a keresete a *saját kategóriában várhatótól*, annál nagyobb nyereségre számíthat.

Az életkori és iskolázottsági hozamok elvesztése már utalt arra, hogy a magas keresetű munkanélküliek vesztesége eleve nagyobb. Ám még nagyobb, sőt sokkal nagyobb akkor, ha a kereset valamiféle egyéni – a korral, nemmel, iskolázottsággal, ágazattal, lakóhellyel össze nem függő – hozamok révén emelkedett az átlag fölé. Jól mutatja ezt a 10. táblázat, amely a reálbérveszteséget a *régi bér* és a *régi relatív kereseti pozíció* függvényében mutatja.

10. táblázat

Az új bér eltérése az (indexált) régi bértől, százalékban
(Új állásba lépők és ismeretlen irányba kilépők)

Indexált régi bér	Indexált régi bér a kategóriában várható bér százalékában					Összesen
	1-50	51-75	76-100	101-125	126-	
-10 000 forint	91,7	47,3	41,0	-	-	75,1
10 001-18 000 forint	55,8	19,3	7,7	-8,0	-7,4	20,1
18 001-30 000 forint	31,5	1,9	-7,7	-15,5	-21,5	-9,9
30 000 forint felett	-	3,9	-10,6	-19,9	-30,1	-24,7
Összesen	66,7	17,3	-1,2	-14,9	-25,9	7,2

A bérváltozás a korábbi kereseti szinttel és a korábbi relatív kereseti pozícióval egyaránt szorosan összefügg. Akik – például – a 18-30 ezer forintos „kategóriában” kerestek 25 ezer forintot, mintegy 7,7 százalékos kereseti veszteséget szenvedtek el. Azok viszont, akik 10-18 ezer forint közötti várható bér mellett kerestek ugyanennyit, sokkal többet, 21,5 százaléknnyit veszítettek. Ezeket a veszteségeket feltehetően jelentős részben a munkaadók „tökéletlen” informáltságával magyarázhatjuk, azzal, hogy a korábbi béreket a kategóriaátlag fölé emelő egyéni hozamokat a munkáltató – legalábbis kezdetben – nem ismeri el. Meglehet, hogy néhány hónap vagy év alatt ezek a hozamok ismét megjelennek az érintettek kereseteiben, addig azonban sajátos formában, az elhelyezkedés után is tovább szenvedik az állásvesztés következményeit.

Ha lehet, még figyelemre méltóbb a fentiek fonákja: az, hogy a saját kategóriájukhoz képest keveset keresők viszont jelentős mértékben *nyernek* a munkanélkülisé-

gen keresztül állásváltóztatással. Az alacsony keresetűek eleve kevesebbet veszítenek, mert az életkori és iskolázottsági hozamok elvesztése őket kevésbé sújtja. Nemcsak hogy nem veszítenek, hanem kifejezetten nyernek azonban akkor, ha a bérük valamilyen sajátos – egyéni, vagy a foglalkozáshoz illetőleg a vállalathoz kapcsolódó okból – volt alacsonyabb. Hajlunk arra, hogy az ilyen elmaradásban – negatív egyéni hozamban – nem kis részben bizonyos hiányzó képességeknek és készségeknek, az átlagostól elmaradó szaktudásnak, a nem kielégítő szorgalomnak, a konformitás hiányának, a védekezésre való képtelenségnek a büntetését lássuk. Ugyanaz az információs probléma, ami az egyik oldalon a pozitív hozamok elvesztését eredményezi, a másik oldalon a negatív hozamok „megnyerésével” kecs eget: a munkáltató nem tudja, hogy a képzettségéről tanúskodó papír nem ér annyit, mint szokott, hogy a jelöltet nem alkalmazhatja igényesebb vagy megerőltetőbb feladatok ellátására, hogy a felvett majd nem tud vagy nem akar szombat-on-vasárnap is dolgozni, nem hajlandó parírozni és a többi.

Itt természetesen hipotézisről van szó, melyet nem áll módunkban közvetlenül ellenőrizni, és más hipotézisekkel szemben minden kétséget kizáróan igazolni. Más jellegű okról, de hasonló hatásról lehet szó akkor, ha a bérelmaradás valamilyen *vállalati* okkal függött össze. Ez nem lehet az elbocsátás előtti ideiglenes munkaidő-csökkenés, mert ennek hatását megmértük és jelentéktelennek találtuk. Az pedig, hogy az itt tárgyalt összefüggés a nagyvállalatok²² között mozgó munkanélküliekre külön is érvényes, arra utal: nem arról van szó, hogy a munkanélküliek most elemzett rétege kizsákmányoló, a piaci átlagnál sokkal kevesebbet fizető vállalatoktól kerül ki, majd az átlagoshoz közelebb álló feltételek mellett helyezkedik el. A munkaidő változásának hatását – ha durva eszközökkel is – ebben a becslésben kiszűrtük. Ágazati, vagy az ágazatközi áramlásokra vonatkozó változók bevonása az eredmények nem változtat. A földrajzi elhelyezkedés hatását részben mérjük (a helyi munkanélküli rátán keresztül), további regionális indikátorok bevonása nem módosítja az eredményeket, s hasonlóképp a finomabb foglalkozási bontások sem. A rendelkezésünkre álló változók segítségével ellenőrizhető alternatív hipotézisek tehát nem állják ki a próbát. Ha csak a feltevés érvényével is, de fenntartjuk, hogy a relatív kereseti pozíciók kiegyenlítődését alapvetően a latens emberitőke-elemek pozitív hozamainak elvesztése, illetve a negatív hozamok átmeneti megszűnése okozza, a frissen felvett munkaerővel kapcsolatos immanens bizonytalanság miatt.

Haladjunk tovább a 9. táblázat eredményeinek értékelésében! Míg az életkori és iskolázottsági hozamok vagy a korábbi relatív kereseti pozíció romlásában jelentős szerepet játszik, hogy az információ a munkáltató számára költséges és időigényes, a *földrajzi mobilitáshoz* kapcsolódó hozamok esetén a munkavállaló költségei járnak sajátos hatásokkal. Akik korábban nem ingáztak, de új állásukban igen, azok 5-5,5 százalékkal magasabb, akik régen ingáztak, de most helyben találtak állást, azok 7 százalékkal alacsonyabb (régizhez mért) bérek mellett helyezkedtek, száznak véve azoknak a bérváltozását, akiknek ingázó státusa nem változott. Ez – feltételezve, hogy a bérkülönbségekben teljes mértékben megjelenik – átlagosan havi 1000-1200 forintos utazási költségekre enged következtetni, aminek mértékéig a helyben elhelyezkedő korábbi ingázók bérbeli engedményt tehetnek, és tesznek is. Nagyjából ugyanezt az összeget viszont többletként meg kell kapnia annak, aki ingázni kezd.²³

A fentihez hasonló megfontolásból azt vártuk, hogy a foglalkozási mobilitás költségei növelik az elfogadott béreket azoknál, akik a korábbtól egészen eltérő jellegű munkát végeznek. E várakozásunk nem igazolódott: a megfelelő együtttható

²² A kérdőívben az ötven fősnél nagyobb, illetve kisebb vállalatokat különböztettük meg.

²³ A földrajzi mobilitás kérdéskörét, ezen belül az utazási szubvenciók lehetséges hatásait – az itt kapott eredményt is felhasználva – külön tanulmányban tervezzük megvizsgálni.

negatív, és 2,5 százalékkal alacsonyabb elfogadott béreket jelez. Az okok feltárására e cikkben nem vállalkozunk, elhallgatni azonban nem akartuk, hogy itt egy meglepő – és a keresetváltozást szignifikánsan befolyásoló – tény vár magyarázatra.

Meglepőnek tűnhet, hogy az utolsó munkahelyükről önként kilépők bérei nem szignifikánsan nagyobbak, mint az elbocsátottaké. A kilépési esélyek vizsgálata alapján arra gyanakodtunk, hogy az ő viszonylag lassú elhelyezkedésük magasabb rezervoációs béreiknek tulajdonítható. Arra számítanánk, hogy az általuk (mégiscsak) elfogadott bérek viszonylag magasak, ami az itt bemutatott függvényben csak nagyon alacsony szignifikanciaszinten igazolódik.

A helyi munkanélküli ráta együtthatója negatív: 10 százalékkal magasabb kistérségi ráta 2,6 százalékkal csökkenti a bérnyereséget. A munkanélküliség időtartama is kedvezőtlenül befolyásolja a béralakulást: a 3-6 hónapig állás nélkül lévőkhöz viszonyítva a fél-egy év után kilépők bére 2,3 százalékkal, a több mint egy évi munkanélküliség után elhelyezkedőké 6,1 százalékkal alacsonyabb.²⁴

Az állásukat ismerősök, rokonok segítségével vagy újsághirdetés alapján megtalálók több mint 5 százalékkal magasabb béreket könyvelhettek el azokhoz képest, akik közvetítéssel vagy „kapun át”, a munkáltatónál közvetlenül jelentkezve kerültek új munkahelyükre.

A végére hagytuk az új munkahely szektora szerinti bérkülönbségek rövid bemutatását: a *magánvállalatokhoz* belépők 5-7 százalékkal, a *vegyes tulajdonú vállalatokhoz* belépők 9-11 százalékkal többet kapnak a régi béreikhez képest, mint az állami vállalatoknál vagy szövetkezeteknél elhelyezkedők. Ezek az arányok nem állnak távol az azonos módon definiált vállalat típusoknál dolgozók között – a Háztartáspanel alapján – kimutatott tiszta bérkülönbségekkel: kis minta miatt némileg bizonytalan számítások évenként eltérő mértékű, 2-8 százalékos bérelőnyre utalnak a magánszektorban és 10-18 százalékos mértékűre a vegyes vállalatoknál.²⁵ De vajon tényleg igaz-e, hogy a magánvállalatok magasabb bérekkel vesznek fel munkanélkülieket?

Esetleges rejtett összetételhatások kiszűrésére minden olyan szakmacsoport esetében összehasonlítottuk az állami nagyvállalatok és a magánvállalatok elbocsátási és felvételi bérszintjét, amely részesedése a ki- vagy beáramlásban az 1 százalékot meghaladta (a FEOR két első számjegye alapján képeztünk szakmacsoportokat). Ilyen bontásban is igazolódott, hogy az állami vállalatok viszonylag magas bérszinten bocsátanak el, és viszonylag alacsony bérszinten vesznek fel munkanélkülieket. (Illusztrációként lásd a *11. táblázatot*.)²⁶ Az állami vállalatoknál a legtöbb szakmában *a)* a felvettek bérszintje alacsonyabb, mint az elbocsátottaké, *b)* az elbocsátottak bérszintje magasabb, a felvetteké pedig alacsonyabb, mint a magánszektorban. A rendelkezésünkre álló információ tehát arra utal, hogy nem összetételhatásról van szó.

A foglalkoztatottakhoz viszonyítva átlagos kereseti lemaradás a munkanélküliség *előtt* az állami nagyvállalatokhoz most belépőknél 7100, a magánszektorba belépőknél 7600 forint volt, ami nem utal arra, hogy a magánszektor „lefölözné” a jobb minőségű munkavállalókat, és ezért venne fel munkaerőt viszonylag magasabb bér-

²⁴ Itt jegyezzük meg, hogy a korábbi munkahelyükre visszalépők adataival becsült függvény eredményei alapvetően nem térnek el a többiekétől, kivéve éppen a munkanélküliség időtartamához tartozó együtthatókat: az a kisszámú visszalépő, aki nem 3-6 hónapot töltött ideiglenes elbocsátáson, az új bérek tekintetében nem különbözik a többiektől. A visszalépőkre vonatkozó függvényben nem szerepelnek azok a változók, amelyek vagy nem értelmezhetők (például a foglalkozásváltozás), vagy a nagyon kis esetszám miatt bevonásuk nem volt tanácsos (például a munkaidő-változások).

²⁵ 1992-ben 6 és 11 százalék, 1993-ban 2 és 10 százalék (*Commander és szerzőtársai* [1994] 26. o.), 1994-ben 8 és 18 százalék (*F2. táblázat*).

²⁶ A részletes eredményeket lásd *Köllő–Nagy* [1995].

11. táblázat

**Az elbocsátási és felvételi bérek
az állami nagyvállalatokban és a magánszektorban – két foglalkozási csoportban**

Foglalkozás	Munkanélkülivé válók		Felvettek	
	átlagbére (forint)			
	állami nagyvállalatok	magánvállalatok	állami nagyvállalatok	magánvállalatok
Segédmunkás	15 588	14 698	15 420	17 121
Műszaki nem fizikai	37 119	28 767	27 031	31 773

szinten. Az sem valószínű, hogy a valóságos és „bejelentett” bérek különbsége inkább torzítaná a munkanélküliség előtti béreket, mint a munkanélküliség utániakat.

Nem találtunk tehát olyan körülményt, amely arra utalna, hogy a magánszektor – ahol az erőteljesebb profitérdekeltség és a szakszervezetek hiánya miatt a készítő és megengedő feltételek miatt inkább várnánk – kiaknázná a munkanélküliek szorult helyzetét. A magánszektorban elhelyezkedő munkanélküliek nagyjából annyival kapnak többet az állami szektorba belépőknél, amennyivel a magánalkalmazottak többet keresnek az állami szektorban foglalkoztatottaknál.²⁷

Következtetések

Magyarországon a munkanélkülivé válók átlagosan több mint 40 százalékkal kevesebbet keresnek, mint a foglalkoztatottak. A munkanélkülivé válók kereseti lemaradása kisebb részben kedvezőtlen életkori, iskolázottsági és lakóhely szerinti összetételükből fakad, nagyobb részben az e kategóriákon belül további különbségekből, így például az alacsonyabb iskolázottsági és életkori bérhozamokban megnyilvánuló szegényesebb „emberi tőkéjükből”. A magánszektorban az elbocsátások különösen erősen koncentrálnak az ottani foglalkoztatottakhoz képest alacsony bérű dolgozókra. 1992 és 1994 között a munkanélkülivé válók kereseti lemaradása növekedett.

A tipikus munkanélküli a korábnál 4-5 százalékkal alacsonyabb induló bérekkel helyezkedik el, az elhelyezkedők átlagos bére a kisszámú, jelentős nyereséget elkönnyvelő munkanélkülinek köszönhetően ennél kedvezőbb képet, 5 százalékos bérnyereséget mutat.

A kutatásunkból adódó legfontosabb következtetés az, hogy a munkanélküliség nem minden szempontból ér véget az elhelyezkedéssel, hanem mintegy folytatódik, a korábnál kisebb vagy nagyobb bérek formájában érezteti hatását. Nem tudjuk, hogy az új bérek mennyi idő alatt és milyen mértékben hasonulnak a régiekhez, ám amíg ez nem történik meg, a megszokottól eltérő színvonaluk tovább növeli vagy éppen mérsékli a munkanélküliségnek betudható teljes jövedelmi veszteséget.

A 30 évesnél idősebbek, a hosszú munkanélküliség után elhelyezkedni próbálók, valamint a magas munkanélküliségtől sújtott régiókban élők nemcsak kisebb való-

²⁷ Továbbá megjegyezzük: a magánvállalatoknál elhelyezkedettektől kapott béradataink arra utalnak, hogy vagy az nem igaz, hogy tömegesen jelentik be őket minimálbérrel, vagy az, hogy a lakossági adatfelvételeket ez a gyakorlat súlyosan torzítaná. Az általunk megkérdezett, magánalkalmazottként elhelyezkedők 7,9 százaléka jelölt meg az 1994 áprilisában érvényes minimálbér ezerforintos környezetébe eső bért. (Az arány az állami szektorban 9,8 százalékos volt!)

színűséggel találnak állást, hanem veszteségeiket súlyosbítja a bércsökkenés is. Szerény bérnyereség ellensúlyozza az alacsonyabb elhelyezkedési ráta hatását a nőknél.

A bérváltozások vizsgálata azonban nemcsak kontrasztosabbá teszi a képet – mint a fenti esetekben –, hanem összetettebbé is. Ha csak a munkanélküliség időtartamát vizsgáljuk, a munkanélküliség fő veszteséinek az alacsony iskolázottságú, alacsony jövedelmű csoportokat tarthatnánk. Az itt vizsgált adatok felhívják a figyelmet arra, hogy az idősebb, iskolázottabb és ezért – vagy más okokból – jól kereső munkanélküliek tetemes bérveszteséggel helyezkednek el. Ha az általános iskolát végzett, huszoneves, korábban kategóriájuknak megfelelő bért kereső férfiak régihez viszonyított új bérét szánunk vesszük, egy 40 éves, gimnáziumot végzett, 10 százalékkal kategóriájának átlaga felett kereső férfi esetében az új bér várható értékét a réginek csupán 63 százaléka becsülhetjük. Minden bizonnyal igaz, hogy – éppen a magas keresetűek esetén – az induló bérek elmaradnak a hosszabb távon várhatótól, így ezek az arányok túlbecslik a hosszabb távú veszteséget. Annyit azonban kétségtelenül jeleznek, hogy a jövedelmi veszteség nem korlátozódik a munka nélkül töltött időre. E többletveszteségek olyan mértékűek, hogy hatásuktól a munkanélküliség jóléti vagy politikai következményeinek felmérésekor aligha tekinthetünk el.

Függelék

F1. táblázat

A munkanélkülivé válók és a foglalkoztatottak bruttó keresete logaritmusának regressziós becslései

Független változók	Munkanélkülivé válók		Foglalkoztatottak	
	utolsó havi keresete 1994. márciusi értékének logaritmus		1994. márciusi bruttó keresetének logaritmus	
	együttható	<i>t</i>	együttható	<i>t</i>
Nem				
nő	-0,227	-17,9	-0,274	-11,0
Kor				
20 év alatt	-0,045	-1,7	-0,110	-1,6
30–39 év	0,112	7,3	0,176	5,7
40–49 év	0,148	8,9	0,207	6,3
50 év és több	0,253	12,4	0,249	5,5
Iskolai végzettség				
8 osztály alatt	-0,020	-0,8	-0,323	-2,9
szakmunkásképző	0,059	4,0	0,134	3,7
középiskola, fizikai	0,127	5,9	0,263	6,0
középiskola, nem fizikai	0,355	16,9	0,346	8,6
felsőfokú	0,529	14,1	0,816	19,7
Lakóhely				
Budapest	0,185	10,4	0,191	5,9
Szektor				
szövetkezet	-0,153	-7,2	-0,132	-2,8
vegyes tulajdon	0,102	5,1	0,182	5,1
magántársaság	-0,014	-0,8	0,095	2,9
magánvállalat	-0,251	-10,4	-0,010	-0,2
ismeretlen tulajdonú társaság	0,050	2,3	0,066	1,1
inkonzisztens válasz	-0,059	-2,2	-0,008	-0,1
nincs válasz	-0,075	-1,7	-0,302	-1,8

(Folytatás a következő oldalon)

Független változók	Munkanélkülivé válók		Foglalkoztatottak	
	utolsó havi keresete 1994. márciusi értékének logaritmus		1994. márciusi bruttó keresetének logaritmus	
	együttható	<i>t</i>	együttható	<i>t</i>
Munkaidő				
részmunkaidős	-0,510	-14,1	-0,279	-5,9
Konstans	9,615	519,2	9,668	236,3
Esetszám	4800		1247	
Kiigazított R ²	0,26		0,41	

F2. táblázat

A munkanélkülivé válók és a foglalkoztatottak bruttó keresetének regressziós becslései

Független változó	Munkanélkülivé válók		Foglalkoztatottak	
	utolsó havi keresetének 1994. márciusi értéke		1994. márciusi bruttó keresete	
	együttható	<i>t</i>	együttható	<i>t</i>
Nem				
nő	-4090,8	-15,5	-7733,9	-9,5
Kor				
20 év alatt	-722,5	-1,3	-1117,8	-0,5
30–39 év	2008,7	6,3	5190,5	5,1
40–49 év	2933,1	8,5	6638,9	6,2
50 év és több	5072,5	12,0	7656,3	5,1
Iskolai végzettség				
8 osztály alatt	-347,5	-0,7	-5141,8	-1,4
szakmunkásképző	1324,4	4,3	2654,0	2,2
középiskola, fizikai	2910,3	6,5	6442,3	4,4
középiskola, nem fizikai	6855,9	15,7	7702,4	5,8
felsőfokú	13353,3	17,2	26278,9	19,3
Lakóhely				
Budapest	3879,8	10,5	6808,6	6,4
Szektor				
szövetkezet	-2527,9	-5,7	-2613,1	-1,7
vegyes tulajdon	1968,3	4,7	5429,8	4,6
magántársaság	182,2	0,5	3310,8	3,0
magánvállalat	-3377,7	-6,7	783,3	0,4
ismeretlen tulajdonú társaság	1074,9	2,4	1446,8	0,8
inkonzisztens válasz	-773,1	-1,4	-535,8	-0,2
nincs válasz	-1452,1	-1,6	-3377,2	-0,6
Munkaidő				
részmunkaidős	-6214,6	-8,3	-9007,1	-5,8
Konstans	15945,9	41,4	19003,8	14,1
Esetszám	4800		1247	
Kiigazított R ²	0,225		0,391	

A bérbecslésekben használt változók átlagai

Változó	Munkanélkülivé válók	Foglalkoztatottak
Nem		
nő	0,419	0,508
Kor		
20 év alatt	0,058	0,036
30–39 év	0,287	0,338
40–49 év	0,214	0,286
50 év és több	0,121	0,094
Iskolai végzettség		
8 osztály alatt	0,073	0,012
szakmunkásképző	0,374	0,328
középiskola, fizikai	0,097	0,127
középiskola, nem fizikai	0,108	0,177
felsőfokú	0,028	0,182
Lakóhely		
Budapest	0,132	0,168
Szektor		
szövetkezet	0,110	0,075
vegyes tulajdon	0,120	0,145
magántársaság	0,228	0,183
magánvállalat	0,080	0,045
ismeretlen tulajdonú társaság	0,099	0,048
inkonzisztens válasz	0,062	0,032
nincs válasz	0,039	0,005
Munkaidő		
részmunkaidős	0,028	0,075

A segély-bér arány becslése

(Függő változó: az 1994. márciusi segély és az indexált bér hányadosának logaritmus)

Változó	Együttható	t
Segélyezés időtartama, hónap	-0,028	-171,8
Az állás elvesztése és a segélyezés kezdete között eltelt idő, hónap	-0,182	-100,9
Életkor	-0,594	-32,2
Életkor négyzete	0,006	25,2
Nem: nő	6,040	120,7
Lakóhely: Budapest	-4,601	-52,0
Korábbi bér > 60 ezer forint	-25,696	-161,6
Felsőfokú iskolai végzettség	-7,165	-46,5
Konstans	79,056	237,8
Súlyozott esetszám		248 374
Kiigazított R ²		0,281

A kilépési esély becslése a munkanélküliként eltöltött idő alapján képzett kohorszokban

Változó	0-3 hónap		3-6 hónap		6-12 hónap		12 hónap felett	
	esélyráta	Z	esélyráta	Z	esélyráta	Z	esélyráta	Z
Nem	0,844	-2,04	0,637	-9,00	0,6866	-7,27	0,7697	-4,58
nő								
Életkor								
15-20 év	1,555	3,18	1,214	1,40	1,45	1,46	1,394	1,4
31-40 év	0,8917	-1,3	0,9027	-2,07	0,838	-3,25	0,941	-0,96
41-50 év	0,7776	-2,66	0,9048	-1,93	0,6954	-6,2	0,8093	-3,22
50 év fölött	0,301	-7,09	0,4486	-9,44	0,3221	-10,72	0,3615	-9,78
Iskolai végzettség								
8 osztály alatt	0,409	-2,85	0,8081	-1,83	0,6562	-2,56	0,4208	-4,63
szakmunkásképző	1,305	3,06	1,201	3,79	1,41	6,2	1,378	5,26
szakközépiskola	1,082	0,68	1,001	0,02	1,402	4,87	1,366	4,17
gimnázium	0,9801	-0,12	1,045	0,46	1,333	3,1	1,173	1,58
felsőfokú	2,299	4,17	0,7305	-2,17	1,048	0,31	1,355	2,21
Rossz egészségi állapot	0,4779	-2,4	0,4256	-5,15	0,5513	-4,01	0,4972	-4,39
Önkéntes kilépő	-	-	0,3532	-3,07	0,5343	-6,93	0,6393	-5,78
Becsült segély- bér arány	1,001	0,57	0,989	-6,58	0,9959	-2,15	0,9928	-3,84
Helyi munkanélküliségi ráta	0,954	-6,9	0,9813	-5,16	0,963	-8,29	0,976	-5,45
Beruházási arány	1,004	0,65	1,01	4,36	1,005	1,12	1,021	4,15
Építőipari foglalkozás	1,468	4,07	1,556	8,85	1,217	3,12	1,228	2,87
Mezőgazdasági foglalkozás	1,711	3,74	1,615	6,7	0,8819	-1,14	1,091	0,93
Súlyozott esetszám	24545		62266		73106		56034	
Log likelihood	3638,8751		10918,82		9343,846		7810,022	
Pseudo R ²	0,036		0,030		0,028		0,028	

A szelekciós torzítás becslése a férfiak adataival

a) A kilépési esély probitbecslése (új állásban elhelyezkedők)

Megnevezés	Együttható	Z
Önkéntes kilépő	-0,3117	-4,35
Kevesebb mint 3 hónapja munkanélküli	-0,0261	-0,48
Segély-bér arány	0,0000	0,03
50 évnél idősebb	-0,3272	-5,99
Rossz egészségi állapot	-0,3236	-2,85
Beruházási arány	0,0076	2,07
Vállalatsűrűség	0,0060	0,72
Rendelésállomány	0,0034	1,38
Építőipari foglalkozás	0,2031	5,51
Mezőgazdasági foglalkozás	0,1097	1,92
Helyi munkanélküliségi ráta	-0,0020	-0,55
Konstans	-2,0622	-10,79
Esetszám	21 281	
Pseudo R^2	0,016	

b) Az elhelyezkedés utáni bér logaritmusának regressziós becslése

Megnevezés	Lambda bevonásával		Lambda nélkül	
	Együttható	t	Együttható	t
Lambda	-0,0024	1,21	-	-
Életkor				
15–20 év	-1,306	-1,54	-1,339	-1,61
31–40 év	0,929	2,85	0,877	2,75
41–50 év	1,951	5,77	1,922	5,80
50 év fölött	1,099	1,95	0,929	1,84
Iskolai végzettség				
8 osztály alatt	-1,804	-2,23	-1,802	-2,29
szakmunkásképző	2,062	6,75	2,034	6,79
szakközépiskola	4,810	10,49	4,801	10,70
gimnázium	3,109	3,96	3,071	4,00
felsőfokú	15,023	16,62	14,816	16,91
Lakóhely: Budapest	5,859	9,92	5,771	9,95
Konstans	17,308	52,68	17,239	55,45
Esetszám	5310		5449	
Kiigazított R^2	0,095		0,093	

F7. táblázat

A szelekciós torzítás becslése a nők adataival

a) A kilépési esély probitbecslése (új állásban elhelyezkedők)

Megnevezés	Együttható	Z
Önkéntes kilépő	-0,2490	-1,86
Kevesebb mint 3 hónapja munkanélküli	0,0814	1,04
Segély-bér arány	-0,0001	-0,09
20 évnél fiatalabb	-0,6296	0,31
21-30 éves	0,0490	0,87
Rossz egészségi állapot	-0,2871	-1,92
Beruházási arány	0,0051	0,95
Vállalatsűrűség	0,0208	1,96
Rendelésállomány	0,0009	0,23
Építőipari foglalkozás	-0,0081	-0,03
Mezőgazdasági foglalkozás	0,0275	0,23
Helyi munkanélküliségi ráta	-0,0054	-0,94
Konstans	-2,1777	-7,86
Esetszám	12 831	
Pszeudo R^2	0,008	

b) Az elhelyezkedés utáni bér logaritmusának regressziós becslése

Megnevezés	Lambda bevonásával		Lambda nélkül	
	Együttható	t	Együttható	t
Lambda	-0,003	-0,91	-	-
Életkor				
15-20 év	-0,001	-0,00	-0,306	-0,31
31-40 év	0,504	1,54	0,505	1,57
41-50 év	1,032	3,00	1,106	3,28
50 év fölött	1,419	1,45	1,066	1,26
Iskolai végzettség				
8 osztály alatt	-0,634	-0,74	-0,715	-0,85
szakmunkásképző	0,725	2,01	0,702	2,06
szakközépiskola	4,027	11,33	4,047	11,67
gimnázium	3,297	7,61	3,307	7,83
felsőfokú	12,093	14,74	12,436	15,66
Lakóhely: Budapest	5,999	13,01	5,931	12,97
Konstans	13,648	37,92	13,478	43,40
Esetszám	2286		2371	
Kijugazított R^2	0,200		0,205	

Az 1994 márciusában foglalkoztatottak béreinek becslése ágazat változókkal

Változó	Együttható	t
Nem		
nő	-7 316,1	-8,8
Életkor		
életkor	698,1	2,5
életkor négyzete	-5,7	-1,5
Iskolai végzettség		
8 osztály alatt	-5 114,9	-1,4
szakmunkásképző	2 707,6	2,3
középiskola	7 342,0	6,2
felsőfokú	26 523,4	19,3
Ágazat		
építőipar	450,2	0,2
mezőgazdaság	-6 242,9	-4,1
közlekedés	-2 128,8	-1,5
kereskedelem	-24,0	-0,0
szolgáltatás	1 274,1	0,8
egyéb	-3 612,4	-3,4
Munkaidő: részmunkaidős	-8 871,7	-5,6
Lakóhely: Budapest	6 814,2	6,4
Konstans	8 610,7	1,7
Esetszám	1 246	
Kiigazított R ²	0,39	

Hivatkozások

- BECKER, G. S. [1964]: Human capital – A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. The University of Chicago Press, Chicago, London.
- BKE-TÁRKI-KSH [1994]: Társadalmi átalakulás 1992–1994. Jelentés a Magyar háztartáspanel III. hullámának eredményeiről. Szerkesztette: Tóth István György. BKE Szociológiai Tanszék–TÁRKI–KSH, Budapest, december.
- CAIN, G. G. [1975]: The challenge of segmented labor market theories to orthodox theory. *American Economic Review*, május.
- CSABA ERIKA [1994]: Munkaerő-piaci mozgások a KSH munkaerő-felvétele tükrében. *Munkaügyi Szemle*, 6.
- COMMANDER, SIMON–KÖLLŐ JÁNOS–UGAZ CECÍLIA [1994]: Firm behavior and the labor market in the Hungarian transition. *World Bank Policy Research Papers* 1373, Washington.
- DOERINGER, P. B.–PIORE M. J. [1971]: Internal labor markets and manpower analysis. Lexington, Heath.
- EHRENBERG, R. G.–OAXACA, R. L. [1976]: Unemployment insurance, duration of unemployment and subsequent wage gain. *American Economic Review*, 66(5).
- FAZEKAS KÁROLY [1993]: A munkaerőpiac regionális különbségeiről. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- FELDSTEIN, M. [1976]: Temporary layoffs in the theory of unemployment. *Journal of Political Economy*, 84:937–957. o.
- FELDSTEIN, M. [1978]: The effects of unemployment insurance on temporary layoff unemployment. *American Economic Review*, 68: 834–846. o.
- GALASI PÉTER [1994]: Unemployment benefits and job search behavior: Some empirical evidence from Hungary. ILO-Japan Project „Employment Policies for Transition in Hungary”, Budapest.
- GARCIA, J.–STERN, J. [1989]: Real gains and losses from unemployment. Megjelent: *Nickell, S. W.–Narendranathan, J.–Stern, J. Garcia (szerk.): The nature of unemployment in Britain*. Oxford University Press.
- GREEN, W. H. [1992]: Econometric analysis. Második kiadás, Macmillan.
- HECKMAN, J. M. [1979]: Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, Vol. 47, No. 1.
- KILLINGSWORTH, M. B.–HECKMAN J. M. [1986]: Female labour supply: A survey. Megjelent: *Handbook of labor economics (Szerk: Ashenfelter, O.–Layard R.)*. Elsevier Science Publishers BV.
- KÖLLŐ JÁNOS [1993]: A tulajdoni átalakulás és a munkaerőpiac. *Közgazdasági Szemle* 9. sz.
- KÖLLŐ JÁNOS–NAGY GYULA [1995]: Bérek a munkanélküliség előtt és után. ILO/Japan Project: Az átalakulás foglalkoztatáspolitikája Magyarországon, Budapest.
- KSH [1994]: Munkaerő-felmérés 1993. (Adattár.)
- LAKI MIHÁLY [1994]: Vállalati viselkedés elhúzó gazdasági visszaesés esetén. Megjelent: *Vállalatok a szocializmus után. Kandidátusi értekezés, MTA Közgazdaságtudományi Intézet*, Budapest.
- LAKATOS JUDIT [1994]: Bérszámfejtés. Figyelő, augusztus 11.
- LÁZÁR GYÖRGY–SZÉKELY JUDIT [1994]: A munkanélküliek ellátásra való jogosultságot kimerítő munkaerő-piaci státusának elemzése, ILO/Japan Project: Az átalakulás foglalkoztatáspolitikája Magyarországon, Budapest.
- MICKLEWRIGHT, JOHN–NAGY GYULA [1994a]: How does the Hungarian Unemployment insurance system really work? *Economics of Transition*, Vol. 2 (20), 209–232. o.
- MICKLEWRIGHT, JOHN–NAGY GYULA [1994b]: Flows to and from insured unemployment in Hungary. *EUI Working Papers in Economics*, No. 41.
- NICKELL, S. J. [1982]: The determinants of occupational success in Britain. *Review of Economic Studies*, Vol. 49, 43–54. o.
- OI, W. [1962]: Labour as a quasi-fixed factor. *The Journal of Political Economy*, április, 538–555. o.
- SCHIFFER PÁL [1993]: A Videoton-sztori, I–II. Dokumentumfilm, Munkásélet produkció, Budapest Filmstúdió, Budapest.
- SZELÉNYI IVÁN–KONRÁD GYÖRGY [1977]: Az értelmiség útja az osztályhatalomig. Szamizdat, Budapest.
- SZÉKELY JUDIT [1994]: Rövid távú munkaerő-piaci prognózis. Országos Munkaügyi Központ, Budapest.

SIMONOVITS ANDRÁS

Az együttélő korosztályok modellesaládja

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. Folytatva az *együttélő nemzedékekről* szóló áttekintésünket (*Simonovits [1994b]*), ebben a dolgozatban az *együttélő korosztályok* (Overlapping Cohorts, röviden: OLC) kölcsönhatását vizsgáló makromodellesaládot ismertetjük. Először a homogén hasznosságfüggvény esetén vizsgáljuk a *nyitott gazdaság* optimális stacionárius fogyasztási pályáját. Bevezetjük a felosztó-kiróvó és a tőkefedezeti társadalombiztosítási rendszert, majd összehasonlítjuk a két rendszer által biztosított maximális jólétet. Állandó relatív kockázatkerülési hasznosságfüggvény esetén vizsgáljuk a *zárt gazdaság* stacionárius pályáira és endogén ciklusokra vonatkozó eredményeket. Végül összefoglaljuk a legfontosabb tanulságokat.*

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. *Samuelson [1958]* óta cikkek és könyvek tömkelege modellezi *két* (esetleg három) *együttélő nemzedék* (OLG) kölcsönhatását. Magyar nyelvű áttekintést ad *Simonovits [1994b]*.

Anélkül, hogy szörszálhasogató lennék, fel kell hívnom a figyelmet egy terminológiai csúsztatásra: a tanulmányok többsége összemossa a nemzedék és a korosztály fogalmát. Például *Balasko–Cass–Shell [1980]* tetszőleges számú együttélő nemzedékről beszél, márpedig köznapi értelemben csak két-három-négy nemzedék élhet együtt. (Igaz, az angolban a *generation* jelenthet korosztályt is!) További problémát jelent, hogy a legtöbb tanulmány ún. kétnemzedékes modellt vizsgál (nincsenek gyerekek), s eltekint a nemzedéken belüli különbségektől (homogén nemzedék). A helyes megoldás nyilvánvalóan az, hogy annyi korosztályra (ideálisan évszázatra) osztjuk föl a népességet, amennyit az elemzés indokol. Erre klasszikus példát nyújt folytonos időkezelésnél *Yaari [1965]*, *Tobin [1967]*, *Arthur–McNicol [1978]*, *Elbers–Weddepohl*

* Köszönetemet fejezem ki *Augusztinovics Máriának*, akinek 1992-es tanulmányából bőszesen merítettem a dolgozat megírásakor. Hálás vagyok *Eduardo Siandrának* a témakörrel kapcsolatos közös munka során nyújtott segítségért, valamint *Yves Balaskónak*, *Christian Ghigliónak*, *Eső Péternek*, *Martos Bélának* és *Mich Tvedének* korábbi változatokról szóló alapos bírálatáért. Itt mondok köszönetet a Swiss National Science Foundationnak és az OTKA–I/5 T 6919. sz. támogatásának.

[1986], diszkrét időkezelésnél Aaron [1966], Gale [1973], Augusztinovics [1989] és [1992]. Saját írásaim közül a Simonovits [1993], [1994a], [1994c], [1994d] forrásokat emlitem meg. Ekkor *együttélő korosztályokról* beszélünk, s angol rövidítésként az OLC-betűhármast (Overlapping Cohorts) javasolom.

További zavar forrása, hogy Balasko–Cass–Shell [1980] tétele szerint minden több korosztályos modell két korosztályosra redukálható, vagyis elegendőnek tűnhet az OLG vizsgálata. Csakhogy a tétel alkalmazói (például Peters [1991]) gyakran elfelejtik, hogy a redukálásnál a fogyasztási cikkek halmaza megfelelően kibővül (vö. Reichlin [1992]).¹

Most már megfogalmazhatjuk a cikk célját: viszonylag átfogóan tárgyalni az együttélő korosztályok néhány fontosabb kérdését. – Nem annyira bevezető, mint inkább összefoglaló cikkben.

A nehézségek már a jelöléseknél kezdődnek. Mivel megpróbálok egy olyan jelölésrendszert kidolgozni, amely viszonylag következetes és egyértelmű, az áttekinthető folyamán meg kell változtatni az eredeti források számos jelölését. A változtatásokból adódó bonyodalmakért elnézést kérek.

Az ismertetendő modellcsalád közös jellemzője, hogy minden pillanatban legalább két (de inkább több) korosztály él együtt, melyeket például az általuk fogyasztott termék(ek) romlandósága együttműködésre ítél. Legáltalánosabb szinten a termékek száma tetszőleges, azonban az általunk vizsgált modellek mindegyikében csak egyetlenegy termék létezik. Ellentétben az OLG-modellcsaláddal, most *tetszőleges számú korosztály együttélést* vizsgáljuk, s a korosztályok tagjainak túlélési valószínűsége és keresete függ az életkoruktól. Ezeket a kiterjesztéseket csak olyan megszorítások mellett tudjuk megvalósítani, melyekre nem volt szükségünk az OLG modellcsalád esetében: a termelékenység növekedési üteme és a kamatláb kívülről adott, és a pályák szerkezete időben állandó vagy mind a kamatláb, mind a pálya ciklikus.

Már előző írásomban is említettem, hogy modellcsaládunkban a gazdaság általában azonos fogyasztókból áll, akiket egy *reprezentatív* fogyasztó képvisel (kivételesen: Cass [1979]; Balasko–Cass–Shell [1980], Aiyagari [1988] és Ghiglino–Tvede [1994]). A makroökonómiai folyamatok ilyenkor egy aktor optimalizálásából vezethetők le. (Ezt az általában kritikátlanul elfogadott feltevést alaposan bírálja Kirman [1992].)

Befejezvéen az általános értelmezést, ismertetjük a dolgozat szerkezetét.

A homogén hasznosságfüggvény mellett vizsgáljuk egy *nyitott gazdaság* optimális fogyasztási pályáját. Bevezetjük a felosztó-kiróví (angol betűneve: PAYG) és a tőkefedezeti (angol betűneve: CR) rendszert, majd *összehasonlítjuk* a két rendszer által biztosított maximális jólétet. Az együttélő nemzedékek modelljében láttuk (Blanchard–Fischer [1989] és Simonovits [1994b] 12. tétel), hogy a felosztó-kiróví rendszer akkor és csak akkor jobb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha a gazdaság növekedési üteme nagyobb, mint a reálkamatláb (Aaron-elv). Eredetileg Aaron [1966] tetszőleges számú korosztályra igazolta a tételt, de kizárta a korosztályok közti heterogenitást: adott időszakban minden dolgozó korosztályban azonosak a keresetek, és minden korosztályban azonos a fogyasztás. *Keresztmetszeti profilok* nyelvén szólva: vízszintes a kereseti és a fogyasztási profil. A Világbank legújabb tanulmánya is megismétli ezt a nagyon speciális eljárást (Világbank [1994]). Bevezetve a korosztályok közti heterogenitást és az optimalizálásból adódó időbeli helyettesítést, az Aaron-elv elveszti feltétlen érvényét (Augusztinovics [1992]; Siandra [1993] és Simonovits [1993], [1994b]). Ez egyben figyelmeztet is a hagyományos kétnemzedékes modell korlátaira.

Ezután a zárt gazdaságot modellezzük, figyelembe véve, hogy a *társadalmi megtakarítás* minden időszakban nulla: megengedettségi feltétel. A zárt gazdaságban

¹ Hasonló a helyzet a hatvanas évek tőkevitájához, ahol homogén tőke (és munka) feltételezésével kapott eredményeket általánosnak állítottak be.

megengedett (aranykori vagy kiegyensúlyozott²) stacionárius pályák (állandósult állapotok) létezésével és egyértelműségével foglalkozunk. Megmutatjuk, hogy ellenében a klasszikus Gale [1973] cikk gyengén kockázatkerülő fogyasztóra vonatkozó eredményével és sejtésével, erősen kockázatkerülő fogyasztónál a kiegyensúlyozott állandósult állapot nem biztos, hogy létezik, s ha igen, akkor nem biztos, hogy egyértelmű (Kim [1983] és Simonovits [1994c]). A kockázatkerülés kritikus értéke az a gyermekkorok és a nyugdíjaskorok a keresőkorhoz viszonyított értékétől függ.

Sok együttélő korosztály esetében természetesnek tűnik, hogy az egyes korszakok hasznosságfüggvényei csak egy skalárszorzóban különböznek egymástól, ahol a skalárszorzó a leszámítolási tényező megfelelő hatványa. (Emiatt a szokás miatt diszkrét idejű modellekben erősebb leszámítolást kisebb – nem pedig nagyobb – leszámítolási tényező képvisel.) Aiyagari [1988] megmutatta, hogy egyenletesen pozitív keresetprofil, adott leszámítolás és kockázatkerülés mellett *elegendően* sok korosztály (Aiyagari pontatlan kifejezése szerint: hosszú élettartam) esetén minden megengedett stacionárius kamattényező közel lesz a klasszikus optimumhoz, a leszámítolási tényező reciprokához. Ez azonban önmagában semmitmondó, mert a valóságban nincsenek hosszú életű, csak 70 éves vagy 840 hónapos élettartamú stb. fogyasztók. Elvileg előfordulhat, hogy Aiyagari következtetései semmilyen reális fogyasztóra nem érvényesek.

Majd röviden összefoglaljuk az *endogén ciklusokra* vonatkozó eredményeket. Az együttélő korosztályok modelljében, különösen diszkontált hasznosságfüggvények mellett, nehezebb endogén ciklusokat találni, mint a két korosztályos és különböző hasznosságfüggvényű Gale [1973] és Grandmont [1985] modellben (lásd Simonovits [1994b]). Korábbi cikkéhez hasonlóan, Aiyagari [1989] megmutatta, hogy pozitív keresetprofil, adott leszámítolás és kockázatkerülés mellett *elegendő* hosszú élettartam esetén nem is létezik megengedett 2-ciklus.

Mi a helyzet a közgazdaságilag releváns normális élettartamú fogyasztóknál? Két korosztály esetén nem is létezik kiegyensúlyozott 2-ciklus, és jelenleg semmilyen korosztályszám esetén nem ismert, hogy létezik-e, sőt széles körben a létezés kizárható. (Aiyagari [1989] egyetlen számpéldája durva számolási hiba következménye!) A nagyon speciális aranykori ciklusok pedig mennyiségileg irreálisak: például 72 éves élettartam esetén hihetetlen erős leszámítolás és kockázatkerülés kell a ciklus létezéséhez, bár ezt Reichlin [1992] az örökifjúság trükkjével (lásd alább) némileg elködösíti.

Végül összefoglaljuk a legfontosabb tanulságokat. Most csak megemlítjük, hogy az utóbbi időben két új irányzat is megjelent: 1. Az *örökifjúság* folytonos (Blanchard [1985]) és diszkrét idejű (Reichlin [1992]) modellje furcsa középútként egy végletes esetet vizsgál. Egyrészt végtelen sok olyan korosztály él együtt, melyek halandósága független az életkortól (örökifjúság). Másrészt a korosztályok átlagkeresete általában exponenciálisan csökken. Ezek az egyszerűsítések lehetővé teszik a végtelendimenziós dinamikus rendszer tökéletes aggregálását és az OLG-ben vizsgált kérdések elegáns elemzését véges várható értékű, de bizonytalan élettartam mellett. 2. Auerbach és Kotlikoff [1987] *szimulációs* vizsgálatokkal képes dinamikusan elemezni egy korszpecifikus eloszlásokból álló sokaságot.

A dolgozat végén összefoglaljuk a legfontosabb jelöléseket.

² Az angol *balanced* jelzőt magyarosabb lenne *egyensúlyinak* fordítani, azonban ez az általánosabb *equilibrium* jelzővel ekvivalens, ezért lemondunk róla.

Együttélő korosztályok nyitott gazdaságban

Ebben a fejezetben tetszőleges számú együttélő korosztályt tanulmányozunk nyitott gazdaságban, ahol a társadalmi megtakarítás hiányát külső forrás fedezi vagy feleslege kívülre távozik. További jellegzetesség, hogy ezen terület kutatói (kivételesen: Gale [1973]) hangsúlyozzák az állandó ütemű termelékenységnövekedést és a halálzási kockázatot. Igaz, ezekért az általánosításokért cserébe gyakran lemondanak a termelés leírásáról és az általános hasznosságfüggvények alkalmazásáról. Ekkor a kamatláb is kívülről meghatározott. További megszorítás, hogy állandó szerkezetű pályákat (más szóval: *állandósult állapotokat*) vizsgálunk.

Látni fogjuk, hogy a kétnemzedékes (valójában két korosztályos) OLG-feltevés közel sem olyan ártalmatlan, mint ahogy alkalmazói gondolják. Kizárja a fiatalabb és az idősebb dolgozók közti kereseti különbségeket, a fiatalabb és az idősebb fogyasztók közti különbségeket, végül a munkába lépés előtti fogyasztókat. (Az alapító Samuelson [1975] azzal érvelt a gyerekek fogyasztásának elhanyagolása mellett, hogy az sokkal kisebb, mint az öregeké.)

Együttélő korosztályok

A t -edik időszakban a népesség három nemzedékből áll: gyerekekből, dolgozókból és nyugdíjasokból.³ Mindegyik nemzedék több korosztályból állhat: L gyerekkorosztály, $M-L$ dolgozó korosztály és $D-M$ nyugdíjas korosztály, összesen D korosztály, melyeket $i=0, 1, 2, \dots, D-1$ -gyel indexelünk.⁴ Ha a hagyományos keretek között maradva, nem akarjuk a gyerekeket önálló fogyasztóként modellezni, akkor legyen $L=0$. A t -edik időszakban B_t „csecsemő” születik (hagyományosan: kezdő munkás áll munkába), és közülük $N_{t,t+i} = q_i B_t$ személy éri meg a $t+i$ -edik időszak végét: $1 \geq q_0 \geq q_1 \geq \dots \geq q_{D-1} > 0$. (A feltétel nélküli q_i túlélési valószínűségek időben változatlanok.) A teljes népesség létszáma N_t :

$$N_t = \sum_{i=0}^{D-1} q_i B_{t-i}.$$

Föltesszük, hogy a születések számának növekedési tényezője időben állandó és jele n : $B_t = nB_{t-1}$.⁵

Ekkor a népesség növekedési együtthatója is egyenlő n -nel és $N_t = B_t \sum_{i=0}^{D-1} q_i n^{-i}$.

Miután definiáltuk a népességi viszonyokat, a gazdasági összefüggéseket tisztázzuk. Föltesszük, hogy az egy fogyasztóra jutó átlagkereset párhuzamosan nő az egy

³ Augustinovic [1992] a nemzedékek szót némileg más értelemben alkalmazta.

⁴ A gyakorlattal összhangban kétféle értelemben is utalhatunk egy korosztályra: a születés időszakával (például évével) vagy az adott időszakbeli korrallal. Ebben a dolgozatban az utóbbi megoldást választottuk.

⁵ Egy nemzedékek helyett korosztályokkal dolgozó modellben a $B_t = nB_{t-1}$ alakú születési törvényt egy $\sum_{i=T_1}^{T_2} \sigma_i q_i B_{t-i}$ alakú összefüggéssel kell pótolni, ahol σ_i -k a korszpecifikus születési együtthatók, T_1 és T_2 rendre a szülési kor minimuma és maximuma. Ismert, hogy n egyértelműen meghatározható a $\sum_{i=T_1}^{T_2} \sigma_i q_i n^{-i} = 1$ egyenletből.

fogyasztóra jutó termeléssel (a termelékenységgel), közös növekedési tényezőjük g : $w_i = gw_{i-1}$.⁶

Jól ismert, hogy a korosztályi keresetek jelentősen változnak az életkorral. Legyen $w_{i,t}$ az i -edik korosztály átlagkeresete a t -edik időszakban. Föltesszük azonban, hogy a *keresetprofil* időben állandó, azaz

$$w_{i,t} = gw_{i,t-1}, \quad i = L, \dots, M-1. \quad (2.1)$$

Kényelmi okokból a gyerekeknek és a nyugdíjasoknak néha *zéró* keresetet tulajdonítunk:

$$w_{i,t} = 0, \quad i = 0, \dots, L-1 \text{ és } M, \dots, D-1. \quad (2.2)$$

Jelölje $c_{i,t+i}$ a t -edik időszakban született i -edik korosztály egy tagjának ($t+i$ -edik időszakbeli) átlagos fogyasztását!

Hasznosságfüggvény

A *reprezentatív fogyasztó* fogyasztási pályáját úgy vezetjük le, hogy egy hasznosságfüggvényt maximalizálunk megfelelő költségvetési korlát mellett. Mivel az emberek élettartama véletlen változó (i), be kell vezetnünk a *feltételes hasznosságfüggvényeket*: $U_i(c_0, c_1, \dots, c_i)$, ahol c_0, c_1, \dots, c_i jelöli az $i+1$ hosszúságú életpálya fogyasztását. Ekkor a Neumann–Morgenstern-féle *várhatóhasznosság-függvény*

$$U(c_0, \dots, c_{D-1}) = \sum_{i=0}^{D-1} \pi_i U_i(c_0, c_1, \dots, c_i), \quad (2.3)$$

ahol $\pi_i = q_{i-1} - q_i$ a halál valószínűsége i időszakos korban.

Föltesszük, hogy U_i -k szigorúan konkávak, következésképpen ugyanez áll U -ra is. Növekvő gazdaságban U -nak homotetikusnak (azaz egy homogén függvény növekvő függvényének) kell lennie, máskülönben a fogyasztás korszerkezete időben változna. De ezt nem lehet U_i -k homoteticitásából levezetni. Némileg erősebb feltevésre lesz szükségünk.

Feltesszük, hogy a feltételes hasznosságfüggvény-sorozat *homogén*, azaz létezik olyan σ ($-\infty < \sigma \leq 1$) és $\varepsilon_0, \dots, \varepsilon_{D-1} > 0$ állandók, hogy minden pozitív $g > 0$ -ra teljesül

$$U_i(gc_0, \dots, gc_i) = g^\sigma U_i(c_0, \dots, c_i), \quad i = 0, \dots, D-1; \quad \sigma \neq 0, \quad (2.4a)$$

$$U_i(gc_0, \dots, gc_i) = U_i(c_0, \dots, c_i) + \varepsilon_i \log(g), \quad i = 0, \dots, D-1. \quad (2.4b)^7$$

Behelyettesítve a (2.4) feltételt (2.3)-ba, adódik

$$U(gc_0, \dots, gc_{D-1}) = g^\sigma U(c_0, \dots, c_{D-1}) + \sum_{i=0}^{D-1} \pi_i \varepsilon_i \log(g). \quad (2.5)$$

⁶ Megtévesztő az állandó termelékenység feltevése (Samuelson [1975]-től, Király [1989]-ig), hiszen a felosztó-kiróví rendszer fölényét kimondó, a bevezetésben említett $gn > r$ feltételt az $n > r$ feltételre egyszerűsíti, amely a valóságban csak nagyon ritkán teljesül.

⁷ Tulajdonképpen a $\sigma = 0$ esetben a hasznosságfüggvények nem homogének, de ha figyelembe vesszük, hogy az állandó tag elhagyható, akkor megtarthatónak véljük az elnevezést.

A (2.5)-ből látható, hogy homogén feltételes hasznosságfüggvény-sorozat esetén a várhatóhasznosság-függvény homotetikus.

Optimális fogyasztási pálya

Azt az egyszerűsítő feltevést alkalmazzuk, hogy létezik tökéletes évjáradékpiac, amelyen minden ember eladhatja egy biztosítónak várható keresetáramát, és ennek fejében egy várható fogyasztási pályát vásárolhat. Élete során mindenkinek van vagyona, amely időnként lehet pozitív, negatív vagy nulla. Ezt a vagyont a már említett biztosító kezeli, amely minden időszakban kamatot fizet vagy számít fel r kamattényező szerint. A záró tiszta vagyon, az örökség nulla. Bár egy csecsemő a valóságban nem vehet föl kölcsönt, föltesszük, hogy egészen addig a szülei kezelik az adósságát, amíg nagykorú nem lesz.

Tekintsünk egy t -edik időszakban született korosztályt. Ekkor a következő költségvetési korlátot írhatjuk föl:

$$B_t \sum_{i=0}^{D-1} q_i r^{-i} c_{i,t+i} \leq B_t \sum_{i=L}^{M-1} q_i r^{-i} w_{i,t+i} \quad (2.6)$$

Valóban, az egyenlőtlenség bal és jobb oldalán a t -edik időszakban várható, az egész korosztályra és a teljes életpályára vonatkozó várható fogyasztás és kereset jelenértéke áll. B_t -vel osztva egyéni várható korlátot kapunk.

Optimális pályának azt a fogyasztási pályát nevezzük, mely maximalizálja a (2.5) várhatóhasznosság-függvény értékét a (2.6) költségvetési korlát mellett. Figyelembe véve (2.1)-et, (2.6) a következő alakba írható át:

$$\sum_{i=0}^{D-1} q_i r^{-i} c_{i,t+i} = g^t \sum_{i=L}^{M-1} q_i r^{-i} w_{i,t+i} \quad (2.7)$$

A (2.7)-ből és U homoteticitásából (a jövedelemmel arányosan növvő keresletből) adódik, hogy az optimális fogyasztási pálya minden korosztály számára azonos szerkezetű, csak korosztályonként g -vel szorzódik.

$$c_{i,t+i}(r) = g c_{i,i+t-1}(r). \quad (2.8)$$

Bevezetve a

$$c_i(r) = g c_{i,i}(r) \quad (2.9)$$

jelölést, adódik

$$c_{i,t+i}(r) = g^t c_i(r). \quad (2.10)$$

CRRÁ hasznosságfüggvények

Idáig a lehető legáltalánosabb hasznosságfüggvénnyel dolgoztunk, amely összhangban van növekedési feltevéseinkkel. Most *Elbers–Weddepohl* [1986] nyomán olyan additív feltételes hasznosságfüggvényekre szorítkozunk, melyekben az időszaki hasznosságfüggvény független a véletlen időtartamtól. A jobb közgazdasági értelmezhető-

ség kedvéért a tagokat eleve súlyokkal írjuk föl: θ az időben változatlan leszámítolási tényező, f_{i-1} az i korú önálló fogyasztóra jutó (fiatalkorú) eltartottak száma, amely $L=0$ esetén válik fontossá; ha L reális érték, akkor nincs szükség f_{i-r} , $f_i=1$:

$$U_i(c_0, \dots, c_i) = \sum_{j=0}^i \theta^j f_j u_j(c_j). \quad (2.11)$$

Ekkor a várhatóhasznosság-függvény

$$U(c_0, \dots, c_{D-1}) = \sum_{i=0}^{D-1} \theta^i f_i q_i u_i(c_i). \quad (2.12)$$

A Lagrange-módszer segítségével levezethető a következő optimumfeltétel:

$$q_i f_i \theta^i \frac{d}{dc_i} u_i(c_i) = a_i(r) q_i r^{-i}, \quad i=0, \dots, D-1. \quad (2.13)$$

Folytonos idejű modelljünkben Elbers és Weddepohl levezették, hogy a hasznosságfüggvény additivitása és a homoteticitása ekkor csak az ún. CRRA (*állandó relatív kockázati együttthatójú*) függvénycsaláddal fér össze.⁸

Szerencsétlen módon a szerzők elmulasztották a súlyok felbontását túlélési valószínűsége, leszámítolásra és családnagyságra, ezért meglehetősen sokat kellett bajlódniuk a képletekkel. A gazdasági növekedés figyelembevételéhez szükség lehet egy $\{\tau_i\}$ pozitív számsorozatra, amellyel $c_{i,r}$ -t hasznosságát korrigáljuk. Összefoglalva az elmondottakat: $\Phi_i \sigma^{-1} = f_i \theta^i$ jelöléssel ha $\sigma \neq 0$, $\sigma = -\infty$, akkor

$$U(c_0, \dots, c_{D-1}) = \sum_{i=0}^{D-1} q_i \Phi_i \sigma^{-1} (\tau^{-1} c_i)^\sigma \quad (2.14)$$

Figyeljük meg, hogy (2.14) kielégíti a (2.5) feltételt, azaz a CRRA-függvények homogének. Talán nem felesleges utalni arra, hogy mi a kockázat szerepe az elnevezésben. Arrow és Pratt (lásd Arrow [1970]) vezette be a Neumann–Morgenstern-hasznosságfüggvényekre a *relatív kockázatkerülési együttthatót*, amely durván szólva azt mutatja, hogy a fogyasztó vagyonához képest mennyit hajlandó fizetni, hogy egy kis kockázatot elkerüljön. Esetünkben arról van szó, hogy a fogyasztó mennyivel hajlandó az életpálya-fogyasztását csökkenteni, hogy a fogyasztásingadozásokat elkerülje. A (2.14) hasznosságfüggvény esetén ez az együtttható a fogyasztástól függetlenül $1-\sigma$.

Szükségünk lesz a következő jelölésekre:

$$\delta_i = \Phi_i^{1-\mu} \tau_i^\mu, \quad \text{ahol } \mu = \sigma/(\sigma-1), \quad (2.15)$$

$$W(r) = \sum_{i=L}^{M-1} q_i w_{i,i} r^{-i}, \quad (2.16)$$

$$C(r) = \sum_{i=0}^{D-1} q_i \delta_i r^{-\mu i}, \quad (2.17)$$

⁸ Figyelemre méltó, hogy Peters [1987] modelljében, ahol a szabadidő is választható volt, a Cobb–Douglas-fajta volt az egyedüli megengedett hasznosságfüggvény.

$$H(r) = \frac{W(r)}{C(r)}. \quad (2.18)$$

1. tétel. CRRA-optimum (Elbers–Weddepohl [1986] (2.5.6) és Simonovits [1993] 1. lemma). Az optimális pálya

$$c_{i,i} = \delta_i r^{(1-\mu)^i} H(r), \quad i=0, 1, \dots, D-1. \quad (2.19)$$

Megjegyzés: A legegyszerűbb esetben a felnőttre jutó gyerekszám független az életkortól: $f_i=f$, a T profil vízszintes: $\tau_i=1$, az F profil leszámítoló: $\Phi_i=\theta^i$. Ekko r $\delta_i=\theta^{(1-\mu)^i}$, ezért a fogyasztás növekedési tényezője egyszerűn meghatározható:

$$\frac{c_{i+1,i+1}}{c_{i,i}} = \frac{\delta_{i+1}}{\delta_i} r^{1-\mu} = (\theta r)^{1-\mu}.$$

Ahhoz, hogy a fogyasztás abszolút értelemben kiegyenlített legyen, a kamatté-nyező reciprokával kell leszámítolni. Jelentős termelékenységnövekedés esetén ez célszerűtlen, ekkor a $\theta = g^{1/(1-\mu)}/r$ a trendkövető leszámítolás.

Ahhoz, hogy élesíthessük általános eredményeinket, specifikálnunk kell a hasznosságfüggvényeket.

Leontief–Rawls-hasznosságfüggvény

Először bevezetjük a kockázatmentes (helyettesítés nélküli) feltételes hasznosságfüggvény-sorozatot, amely a Leontief–Rawls nevét viseli:

$$U_i(c_0, \dots, c_i) = \min_{0 \leq j \leq i} (\tau_j^{-1} c_j), \quad i=0, 1, \dots, D-1. \quad (2.20)$$

Itt τ_j a j -edik kori fogyasztás súlya, a $\{\tau_j\}$ sorozat a T -pálya. Megfelelő normalásnál minél nagyobb a τ_j , annál fontosabb c_j .

A (2.20) képlet ugyanazt az optimumot adja, mint

$$U(c_0, \dots, c_{D-1}) = \min_{0 \leq i < D} (\tau_i^{-1} c_i). \quad (2.21)$$

Most nagyon egyszerűen meghatározhatjuk az optimális pályát ($\tau_i^{-1} c_i = \tau_0^{-1} c_0$ vagy (2.19) $\mu=1$ -nél):

$$c_{i,i}(r) = \tau_i H(r). \quad (2.22)$$

Cobb–Douglas-hasznosságfüggvény

Másodszor bevezetjük a Cobb–Douglas-hasznosságfüggvényt:

$$U(c_0, \dots, c_{D-1}) = \sum_{i=0}^{D-1} q_i \Phi_i \log(c_i). \quad (2.23)$$

Most ismét nagyon egyszerűen meghatározhatjuk az optimális pályát, (2.19)-ből $\mu = 0$ -nál:

$$c_{i,t}(r) = \Phi_i r^i H(r). \quad (2.24)$$

CES-hasznosságfüggvények

A (2.14) képletet normalizálhatjuk és egyesíthetjük (2.20)-szal és (2.23)-mal [CES-függvény]:

$$\sum_{i=0}^{D-1} q_i \Phi_i = 1, \quad Z = (\sigma U)^{1/\sigma}, \quad \text{azaz } G = A^{1/\sigma}, \quad (2.25)$$

$$Z(c_0, \dots, c_{D-1}) = \left[\sum_{i=0}^{D-1} q_i \Phi_i (\tau_i^{-1} c_i)^\sigma \right]^{1/\sigma}. \quad (2.26)$$

A mikroökonómiából jól ismert, hogy gyökeresen másképp viselkednek a *gyengén* ($\sigma > 0$, azaz $\mu < 0$) és az *erősen kockázatkerülő* fogyasztók ($\sigma < 0$, azaz $\mu > 0$). Az első esetben egy időszaki nulla fogyasztásnál a hasznosság véges, a másodikban minusz végtelen. Ez a választóvonal általános hasznosságfüggvényénél is létezik, és definícióként is alkalmas. (Logika és tapasztalat szerint a fogyasztók *erősen kockázatkerülő*ek, de ez esetenként nem akadályozza meg a legkiválóbb elméket sem, hogy ellentétes feltevésben keressenek menedéket, lásd később 11. tétel.)

Két nyugdíjrendszer összehasonlítása

A két nyugdíjrendszer

A nyugdíjrendszerek két tiszta formájával foglalkozunk: a tőkefedezeti és a felosztó-kiróvó rendszerrel; angol rövidítésük alapján CR- és PAYG-rendszerrel. Tulajdonképpen a tőkefedezeti (CR) rendszert vizsgáltuk az előző pontban, ezért erről nem kell külön szólnunk.

Felosztó-kiróvó rendszer

A felosztó-kiróvó (PAYG) rendszer tanulmányozása hasonló, de bonyolultabb, mint a tőkefedezeti rendszeré. Induljunk ki abból, hogy a t -edik időszakban az i korúak száma $B_t q_i n^i$. Felírva, hogy a társadalom összefogyasztása nem haladja meg az összkeresetét, adódik a következő *korosztályok közti* (keresztmetszeti) költségvetési korlát:

$$B_t \sum_{i=0}^{D-1} q_i n^i c_{i,t} \leq B_t \sum_{i=L}^{M-1} q_i n^i w_{i,t}. \quad (3.1)$$

Az optimalizálás miatt a társadalmi keresztmetszeti korlátot egyéni életpályakorláttá akarjuk átírni, ezért *föltesszük*, hogy – az optimális tőkefedezeti pályához hasonlóan – a mérlegelendő felosztó-kiróvó fogyasztási profil is időben állandó. A később bevezetendő h változót használva indexként:

$$c_{i,t+i}(h) = g c_{i,t-1+i}(h). \quad (3.2)$$

Vegyük észre, hogy míg (2.8) az optimumra vonatkozó eredmény, addig (3.2) a mérlegelt pályákra vonatkozó feltevés. Természetesen (3.2)-nél figyelembe vettük, hogy a hasznosságfüggvény homotetikus, és a jövedelmek minden időszakában g -szeresükre nőnek.

Helyettesítsük be a $w_{i,t} = g^{t-i} w_{i,i}$, és a (3.2)-ből következő $c_{i,t} = g^{-i} c_{i,t+i}$ kifejezéseket a (3.1)-be:

$$\sum_{i=0}^{D-1} q_i n^{-i} g^{-i} c_{i,t+i} \leq \sum_{i=L}^{M-1} q_i n^{-i} g^{-i} w_{i,i}.$$

Bevezetve a gazdaság növekedési tényezőjét:

$$h = ng, \quad (3.3)$$

a következő feltételt nyerjük:

$$\sum_{i=0}^{D-1} q_i h^{-i} c_{i,t+i} = g^t \sum_{i=L}^{M-1} q_i h^{-i} w_{i,i}. \quad (3.4)$$

Tehát a felosztó-kiróví rendszer olyan tőkefedezeti rendszernek tekinthető, amelynek a kamattényezője a gazdaság növekedési tényezője.

Optimális PAYG-pályának azt a fogyasztási pályát nevezzük, amely maximalizálja a várható (2.3) hasznosságfüggvényt a felosztó-kiróví rendszer (3.4) költségvetési feltétele mellett.

Vegyük észre, hogy a (3.4) feltétel (2.7) megfelelője. Ezért az optimális PAYG megoldás az optimális CR megoldás megfelelője:

$$c_{i,t+i}(h) = g^i c_i(h). \quad (3.5)$$

2. tétel. Az $x = r$, h nyugdíjrendszerben a t -edik időszakban született i korú egyén optimális fogyasztása

$$c_{i,t+i}(x) = g^i c_i(x). \quad (3.6)$$

Az $r = h$ aranykori kamattényező több szempontból is kitüntetett szerepet játszik. Az aranykor szabályban szereplő helyett az „aranykori” jelzőt használjuk. Az aranykori esetben nemcsak a két optimális megoldás, de a két költségvetési tartomány is egybeesik. Figyeljük meg, hogy az optimális aranykori CR-pálya az optimális PAYG-pályát adja!

Kölcsönfelvétel és vegyes rendszer

A valóságban majdnem lehetetlen biztosíték (például jelzálog) nélkül kölcsönt felvenni a jövőbeli jövedelem terhére. Mégis megengedjük a kölcsönfelvételt a tőkefedezeti rendszernél. Ha nem ezt cselekednénk, akkor nem tudnánk a gyereknevelést beilleszteni a tőkefedezeti rendszerbe, és további $D-1$ költségvetési feltétellel kellene bajlódunk.

Hasonlóan, a valóságban a tőkefedezeti és a felosztó-kiróví rendszer együtt él, sőt a felosztó-kiróví rendszert magánmegtakarítások egészítik ki (lásd a *Blanchard-Fischer* [1989] 3.4 alfejezet és *Simonovits* [1994b]). Mégis kizárjuk a megtakarításokat

a felosztó-kiróvó rendszer esetében, mert az optimális kevert rendszer vizsgálatakor furcsaságok lépnek föl: például akár a legjobb keresőidőszakban nagyon nagy költséget kell fölvenni, és még nagyobb társadalombiztosítási hozzájárulást kell befizetni, hogy valamicskét javuljon a tiszta rendszer.

Összehasonlítás

A két optimális nyugdíjrendszert homogén hasznosságfüggvénynél hasonlítjuk össze. Szokás szerint a rendszereket a *közvetett hasznosságfüggvénnyel* értékeljük, amely a hasznosságfüggvény feltételes maximuma. Homoteticitás miatt a $t=0$ időszakra szorítkozhatunk:

$$I(x) = U[c_0(x), \dots, c_{D-1}(x)], \quad x=r, h. \quad (3.7)$$

Azt mondjuk, hogy a *felosztó-kiróvó rendszer jobb, mint a tőkefedezeti rendszer*, ha a felosztó-kiróvó rendszer feltételeshasznosság-maximuma nagyobb, mint a tőkefedezeti rendszeré:

$$I(h) > I(r). \quad (3.8)$$

Aaron [1966] nem optimalizált, de mi tulajdoníthatunk neki egy alkalmas hasznosságfüggvényt, és majd megmutathatjuk (9. és 10. b tétel), hogy a keletkező $I(x)$ függvény az egész $(0, \infty)$ szakaszon növekvő. Ekkor (3.8) ekvivalens az ún. *Aaron-feltétellel*, azaz, hogy a termelés növekedési tényezője nagyobb, mint a kamattényező:

$$h > r. \quad (3.9)$$

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy mikor teljesül (3.8), vagy mikor ekvivalens (3.8) és (3.9): *ez az Aaron-elv*. Először az Aaron-elvet két irányban általánosítjuk tetszőleges homogén hasznosságfüggvényre: a megszorítóbb tételt erősnek, az enyhébbet gyengének nevezzük.

3. tétel (Általános erős Aaron-elv). Tegyük föl, hogy az OLC-beli $I(x)$ közvetett hasznosságfüggvény az egész $(0, \infty)$ szakaszon növekvő. A felosztó-kiróvó rendszer akkor és csak akkor előnyösebb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha $h > r$ fennáll.

A gyakorlatban a fogyasztási pályát a fogyasztási profilból a g termelékenységnövekedési tényező segítségével származtatjuk, míg a demográfiai változóknál az n tényező játssza e szerepet. Ezért gyakran rögzítjük n -t és g -t, azaz h -t és r -t változtatjuk. Ez vezet a 3. tételt általánosító

4. tételhez (Általános gyenge Aaron-elv). Tegyük föl, hogy h rögzített, és az OLC-beli $I(x)$ közvetett hasznosságfüggvényre teljesül

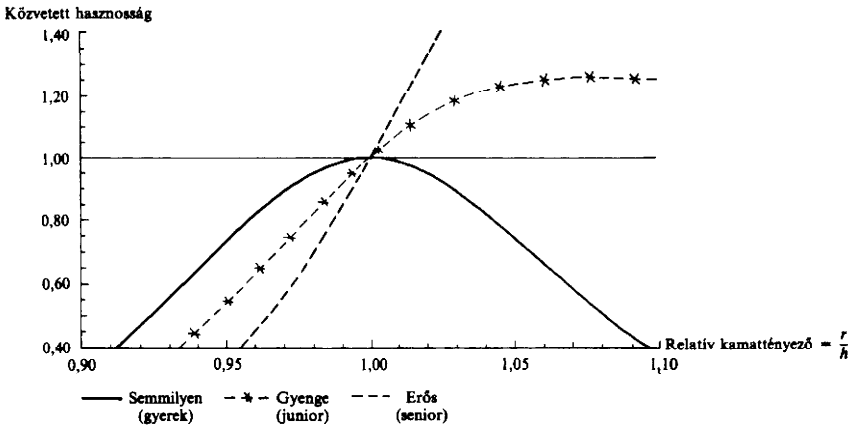
$$I(r) < I(h), \text{ ha } r < h \text{ és } I(r) > I(h), \text{ ha } r > h. \quad (3.10)$$

(3.10) esetén a *felosztó-kiróvó rendszer akkor és csak akkor előnyösebb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha $h > r$ fennáll.*

Megjegyzés. 1. Az 1. ábrán a szaggatott (növekvő) a 3. és a csillagos görbe a 4. tételt szemlélteti. Valóban, ez utóbbi görbe is csak az $r=h$ triviális pontban metszi az $I=I(h)=1$ egyenest. A folyamatos görbe viszont egy olyan esetet mutat, amelyre

1. ábra

**Közvetett hasznosságfüggvény.
Az Aaron-elv érvényessége, Leontief–Rawls-eset**



sem az erős, sem a gyenge állítás nem érvényes. (A gyermek, junior és senior jelzők jelentése majd az 1. példában válik érthetővé.)

2. $D = 2$ és $w_1 = 0$ esetén $I(x)$ nő, azaz a 3. tétel magában foglalja Simonovits [1994b-ben ismertetett] 3. tételét.

Fiatalos és érett profilkok

Első közelítésben a kitüntetett aranykori gyök környezetében vizsgáljuk a közvetett hasznosságfüggvény viselkedését.

Előkészítve a keresztmetszeti elemzést, bevezetjük a $p_i = q_i n^i$, $i = 0, 1, \dots, D - 1$ elemű P -profil. Bevezetjük még Augusztinovics [1992] fiatalos, érett és szimmetrikus PCW -profilját (vö. Gale klasszikus, samuelsoni és egybeeső esetével). Mindenekelőtt az *átlagos kereseti kort* definiáljuk mint a dolgozók átlagos korát, amelyet a korosztály súlya⁹ és keresete szerint súlyozunk:

$$\Omega = \frac{\sum_{i=L}^{M-1} p_i w_{i,0} i}{\sum_{i=L}^{M-1} p_i w_{i,0}} \tag{3.11}$$

Másodjára az *átlagos fogyasztási kort* definiáljuk mint az emberek átlagos korát, amelyet a korosztály súlya és fogyasztása szerint súlyozunk:

⁹ Augusztinovics [1992]-nél nincsenek súlyok, mert nem foglalkozik egyéni keresettel és fogyasztással.

$$\Gamma = \frac{\sum_{i=0}^{D-1} p_i c_{i,0} i}{\sum_{i=0}^{D-1} p_i c_{i,0}}. \quad (3.12)$$

Most már beszélhetünk *fiatalos, érett és szimmetrikus PCW-profilról*, ha az átlagos kereseti kor az átlagos fogyasztási kornál nagyobb, kisebb, illetve vele egyenlő:

$$\text{vagy } \Omega > \Gamma, \text{ vagy } \Omega < \Gamma, \text{ vagy } \Omega = \Gamma.$$

Megjegyzés. Könnyű belátni, hogy az OLG-re bevezetett Simonovits [1994b] (7) definícióval összhangban van az általánosabb definíció. Valóban $D=2$ esetén $\Gamma = c_1$ és $\Omega = w_1$.

Vizsgálatainkban vízmértékül szolgálhat egy speciális eset: a *vízszintes QCW-profil*, ahol a kereseti és a fogyasztási profil vízszintes:

$$q_i = 1, \quad i = 0, \dots, D-1, \quad (3.13)$$

$$c_{i,0} = c_{0,0}, \quad i = 1, \dots, D-1, \quad (3.14)$$

$$w_{i,0} = w_{L,0}, \quad i = L+1, \dots, M-1. \quad (3.15)$$

Ekkor (3.14)–(3.15) szerint $\Omega = (L+M-1)/2$ és $\Gamma = (D-1)/2$. *Fiatalos* profilnál $L+M > D$, azaz $L > D-M$: a gyermekkor tovább tart, mint a nyugdíjaskor. Az *érett* profilnál pedig fordítva.

Bizonyítás nélkül megemlítjük az

5. tételt (Lokális OLC változat, vö. Arthur és McNicoll [1978]). Tegyük föl, hogy az U várható hasznosságfüggvény differenciálható, az optimum belső pont és $r \approx h$. a) *Érett QCW-profil esetén a felosztó-kiróvó rendszer akkor és csak akkor előnyösebb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha $h > r$; b) fiatalos QCW-profil esetén a fordítottja áll; c) szimmetrikus QCW-profilra, ha $I(x)$ konkáv, akkor a felosztó-kiróvó rendszer lokálisan előnyösebb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha konvex, akkor fordítva.*

Megjegyzések: 1. Egy öregedő népesség is lehet „fiatalos”. Arthur–McNicoll [1978] szerint a profil általában fiatalos, tehát az Aaron-elv általában nem érvényes.

2. Az 5. tétel a Simonovits [1994b] 3. tételt általánosítja $D=2$ -ről tetszőleges D -re, de csak az aranykor megfelelő környezetében.

CRRA-hasznosságfüggvény

A 3., a 4. és az 5. tétel sor egyrészt nagyon általános, mert tetszőleges közvetett függvényre mond ki állításokat. Ugyanakkor nem az adottnak tekintett hasznosságfüggvény, hanem rögtön feltételes maximuma szerepel benne. A továbbiakban olyan feltételt keresünk, amely magáról a hasznosságfüggvényről szól, még ha ehhez a CRRA-specifikációt is kell választanunk.¹⁰

¹⁰ Sokak szemében ez bűn, hiszen egy igazi neoklasszikus mindent feltehet, de a hasznosságfüggvényt lehetőleg általánosnak hagyja. Konkrétan: inkább két paraméterre szűkíti a 40 paraméteres kereseti profilt, semhogy 140 paraméteresre redukálja a hasznosságfüggvényt.

A tárgyalást egyszerűsítendő, az életpályákat *profilokkal* helyettesítjük (2.16)–(2.17)-ben:

$$W(x) = \sum_{i=L}^{M-1} q_i n^i w_{i,0} n^i g^i x^{-i}, \quad (3.16)$$

$$C_\mu(x) = \sum_{i=0}^{D-1} q_i (\Phi_i^{1-\mu} n^{\mu i}) (\tau_i g^{-i})^\mu (n^i g^i x^{-i})^\mu. \quad (3.17)$$

A P -profil mellé bevezetjük a T és az F -profil:

$$\tau_{i,o} = \tau_i g^{-i} \text{ és } \Phi_{i,o} = \Phi_i n^i, \quad \delta_{i,o} = \Phi_{i,o}^{1-\mu} \tau_{i,o}^\mu \quad (3.18)$$

és a *relatív kamattényezőt*:

$$z = \frac{r}{h}. \quad (3.19)$$

A $W(r) = W^o(z)$ és $C(r) = C^o(z)$ helyettesítéssel (3.16)–(3.17) a következő alakot ölti:

$$W^o(z) = \sum_{i=L}^{M-1} p_i w_{i,o} z^{-i}, \quad (3.20)$$

$$C_\mu^o(z) = \sum_{i=0}^{D-1} p_i \delta_{i,o} z^{-\mu i}. \quad (3.21)$$

A $W = \{w_{i,o}\}$ kereset-, a $T = \{\tau_{i,o}\}$ és az $F = \{\Phi_{i,o}\}$ profilt a

$$\sum_{i=L}^{M-1} p_i w_{i,o} = 1, \quad \sum_{i=0}^{D-1} p_i \tau_{i,o} = 1, \quad \sum_{i=0}^{D-1} p_i \Phi_{i,o} = 1 \quad (3.22)$$

egyenletekkel normalizálva, teljesül $W^o(1) = 1$ és $C_0^o(1) = C_1^o(1) = 1$. Bevezetvén a $H^o(z) = W^o(z)/C^o(z)$ függvényt, $H_1^o(1) = H_0^o(1) = 1$.

Az optimális fogyasztási profil képlete

$$c_{i,o}(z) = \delta_{i,o} H^o(z). \quad (3.23)$$

H^o segítségével a (3.8) – a *felosztó-kiróvó rendszer jobb, mint a tökefedezeti rendszer* – feltétel profilra is megfogalmazható:

$$H^o(z) < H^o(1). \quad (3.24)$$

Bevezetjük a *nem növekvő F/T profil* fogalmát:

$$\frac{\Phi_{i,o}}{\tau_{i,o}} \geq \frac{\Phi_{i+1,o}}{\tau_{i+1,o}}, \quad i = 0, 1, \dots, D-2. \quad (3.25)$$

Megjegyzés: A (3.25) teljesül, ha fennáll az egyszerűbb

$$\tau_{m+1} \geq \tau_m \text{ és } \Phi_{m+1} \leq \Phi_m, \quad m = 0, \dots, D-2 \quad (3.26)$$

feltétel (például leszámítolás és korrall növekvő család).

Csebisev algebrai egyenlőtlensége (*Hardy és szerzőtársai* [1952]) alapján viszonylag egyszerű számolással igazolható a

6. tétel (*Simonovits* [1993]). *Ha az $F|T$ pálya nem növekvő, [(3.25)], akkor az átlagos fogyasztási kor nem növekvő függvénye μ -nek.*

Ha van olyan $\mu_0 \in (0, 1)$ szám, amelyre az FTW -pálya szimmetrikussá válik, azaz teljesül

$$\Gamma_{\mu_0} = \Omega, \quad (3.27)$$

akkor *szimmetrizáló* μ -ről beszélünk. Ellenkező esetben $\mu_0 = 0-0$ vagy $1+0$ értéket írunk, aszerint, hogy $\Gamma_0 < \Omega$ vagy $\Gamma_1 > \Omega$. Az 5. tétel alapján bebizonyítottuk a

7. tételt. *Tekintsünk egy nem növekvő $F|T$ pályát. a) $0 < \mu < \mu^0$ esetén a felosztó-kiróvíz rendszer akkor és csak akkor lokálisan jobb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha $r < 1$. b) $\mu^0 < \mu < 1$ esetén a felosztó-kiróvíz rendszer akkor és csak akkor lokálisan jobb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha $r > 1$.*

Egyenlő hasznossági gyök

Az $I(r)$ közvetett hasznosságfüggvény globális elemzésénél szükségünk lesz az *egyenlő hasznossági gyökökre*, amelyek az

$$I(r^*) = I(h) \quad (3.28)$$

egyenletnek az $r = h$ triviális gyöktől különböző gyökei.

Megjegyzés: természetesen a triviális gyök is egyenlő hasznossági gyök, ha kétszeres gyök, azaz ha $I'(h) = 0$ (szimmetrikus profil).

Általánosan semmit sem tudunk az egyenlő hasznossági gyökök számáról és elhelyezkedéséről. Legyen a h -hoz legközelebi bal és jobb oldali gyök r_L , illetve r_R . Ha ilyen gyök(ök) nincs(enek), akkor legyen $r_L = 0$ vagy $r_R = \infty$.

A 4. és az 5. tételt kombinálva adódik a

8. tétel (*Egyenlő hasznossági gyökök*). *Az 5. tétel lokális eredményei kiterjeszthetők az (r_L, r_R) szakaszra.*

Leontief–Rawls-hasznosságfüggvény

Míg a lokális elemzésnél a CRRA-függvényeknek egy széles alosztályára vannak eredményeink, globális vizsgálatnál csak a két legegyszerűbb hasznosságfüggvényekre sikerült dűlőre jutnunk. Itt csak a Leontief–Rawls-hasznosságfüggvénnyel foglalkozunk részletesebben.

A (2.20) és a (2.22) összevetéséből és a (3.7) alapján

$$I(x) = H(x). \quad (3.29)$$

A Leontief–Rawls-hasznosságfüggvény esetén nincs is szükség a közvetett hasznosságfüggvényre, mert (2.22) szerint ha valamelyik korban (például a kezdőkorban) a felosztó-kiróví rendszer nagyobb fogyasztást ad, mint a tőkefedezeti rendszer, akkor minden korban ugyanez a helyzet [$H(h) > H(r)$]. Más hasznosságfüggvény esetén azonban nem ilyen egyszerű az összehasonlítás.

Visszatérünk az Aaron által eredetileg bevezetett vízszintes *QCW*-profilokhoz, illetve az azt generáló *QTW*-profilokhoz. A *T* profilt vízszintesnek nevezzük, ha

$$\tau_{i,o} = \tau_{0,o}, \quad i = 1, \dots, D-1. \quad (3.30)$$

A *QTW*-profil vízszintes, ha a *T* és a *QW* profil vízszintes.
Most már saját nyelvezetünkön megfogalmazhatjuk a

9. tételt (eredeti Aaron-tétel [1966]. Vízszintes gyermektelen *QTW*-profil esetén a felosztó-kiróví rendszer akkor és csak akkor előnyösebb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha teljesül a $h > r$ Aaron-feltétel, azaz

$$z < 1. \quad (3.31)$$

A bizonyítás azon alapul, hogy $H^o(z)$ növekvő függvény.

A 9. tétel általánosításához szükségünk lesz két speciális tulajdonságra: Egy *TW*-profil *GBR*-tulajdonságú, ha van olyan L^* és M^* természetes szám, ($L \leq L^* < M^* \leq M$), hogy

$$w_{i,o} \leq \tau_{i,o}, \quad \text{ha } 0 \leq i \leq L^* - 1 \text{ vagy } M^* \leq i \leq D - 1, \quad (3.32)$$

$$w_{i,o} > \tau_{i,o}, \quad \text{ha } L^* \leq i \leq M^* - 1. \quad (3.33)$$

Egy *TW* profil *BR* tulajdonságú, ha (3.32)–(3.33)-ban $L^* = 0$ áll.

Megjegyzések: 1. A *GBR*-tulajdonság azt jelenti, hogy a kereset/súly hányados-sorozat eleje és vége 1 alatti, a közepe viszont 1 fölötti.

2. Vízszintes *TW*-profiloknál $L^* = L$ és $M^* = M$, azaz vagy *GBR*, vagy *BR*-profilok attól függően, hogy L pozitív vagy nulla.

3. A *GBR*- vagy *BR*-profiloknál a *P*-profil semmilyen szerepet nem játszik, mutatva, hogy milyen erős megszorításokról van szó.

Vezessük be a $z^* = r^*/h$ jelölést! A profilok típusa és az egyenlő hasznossági gyökök száma közötti összefüggések alapján igazolható a

10. tétel (vö. Augusztinovics [1992] 5. pont).

a) *GBR*-profil esetén a felosztó-kiróví rendszer akkor és csak akkor jobb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha a következő három alternatív feltétel közül az egyik teljesül:

$$\text{vagy } z < 1 \text{ vagy } z > z^* (> 1) \text{ érett PCW-profilnál,} \quad (3.34)$$

$$\text{vagy } z < z^* (< 1) \text{ vagy } z > 1 \text{ fiatalos PCW-profilnál,} \quad (3.35)$$

$$z \neq 1 \text{ szimmetrikus PCW-profilnál.} \quad (3.36)$$

b) Minden BR PTW-profil érett és (3.34) áll $z^* = \infty$ -nel.

Megjegyzés: E pont végén még visszatérünk arra, hogy mi történik, ha a TW-profil se nem BR, se nem GBR-tulajdonságú.

Bizonyítás: A 8. tétel értelmében azt kell igazolnunk, hogy $H^o(z^*) = 1$ egyenletnek 0 vagy 1 gyöke van. Az $F^o(z) = W^o(z) - C^o(z)$ jelölés segítségével $H^o(z^*) = 1$ ekvivalens $F^o(z^*) = 0$ -val. Descartes előjelszabályát használjuk föl: egy valós együtthatós polinomnak legfeljebb annyi pozitív gyöke van, mint az együtthatók előjelváltásainak száma (Pólya-Szegő [1982]). A BR és a GBR tulajdonságok esetén ez utóbbi rendre 1 és 2.

A legegyszerűbb eseten szemléltetjük mondandónkat:

1. példa. Legyen egy gyerek (junior), egy dolgozó (senior) és egy nyugdíjas korosztály, minden egyén három időszakot él! Mind a népesség, mind a termelékenység stagnál. A hasznossági függvényben minden korosztály fogyasztása azonos súlyú.

Ekkor a felosztó-kiróví és a tőkefedezeti rendszer fogyasztása rendre

$$c_i(h) = \frac{1}{3} \text{ és } c_i(r) = \frac{1-w_1+w_1z^1}{1+z^{-1}+z^1}, \quad i=0, 1, 2.$$

Elemi számolással belátható, hogy $c_i(h) > c_i(r)$ ($i=0, 1, 2$), ha $z^{-2} + (1-3w_1)z^{-1} + 3w_1 - 2 > 0$. Mivel az egyik gyök 1, a másik gyök könnyen kiszámítható a gyökök és együtthatók közti összefüggésből: $z^* = 1/(3w_1 - 2)$. Könnyen belátható, hogy a felosztó-kiróví rendszer jobb, mint a tőkefedezeti rendszer, ha

a) $z < 1$, ha $0 < w_1 < 2/3$ (senior, nincs pozitív gyök)

b) vagy $z > z^* (> 1)$ vagy $z < 1$, ha $2/3 < w_1 < 1$ (junior)

c) $z \neq 1$, ha $w_1 = 1$ (gyerek).

Az 1. ábrán rendre a $w_1 = 0,2; 0,4; 1$ eset jelenik meg.

Megjegyzések: 1. A 10b. tétel a 9. tétel általánosítása vízszintes gyermektelen QTW-profilokról BR- és TW-profilokra.

2. Gale [1973] nyomán sokan tanulmányozták a már fentebb vizsgált másik alapvető hasznosságfüggvényt, a Cobb–Douglas-függvényt (lásd még a következő fejezetet). Augusztinovics [1992] és Simonovits [1994a] bemutatja a két kitüntetett eset közti dualitást.

3. Noha az Aaron-elv igaz akármilyen gyerektelen vízszintes TW-profilra a Leontief–Rawls-hasznosságfüggvényénél, a Cobb–Douglas-hasznosságfüggvény esetén még sem mindig igaz: az $L = 0$ és a $(D-1)/2 = \Gamma < M-1$ feltétel nem teljesül, például $M = 3$ és $D = 4$ esetén (Simonovits [1994a]).

Állandósult állapotok a zárt gazdaságban

Megengedett állandósult állapotok

Eddig kívülről adottnak tekintettük a kamattényezőzt, és figyelmen kívül hagytuk a fogyasztás és a jövedelmek keresztmetszeti egyensúlyát. Ez nyitott, kis gazdaság esetén megengedhető feltevés, de nagy, zárt gazdaság esetén már nem. A jelölés egyszerűsítése érdekében a továbbiakban eltekintünk mind a termelékenység, mind a népesség növekedésétől, valamint a halálozási kockázattól: $g = 1$ és $n = 1$, azaz $h = 1$, illetve $q_i = 1$. Ekkor $w_{i,i}$ helyett az egyszerűbb w_i jelölést alkalmazzuk. Ebben a pontban bekapcsoljuk a megengedettségi feltételt. Azaz a felosztó-kiróví rendszerrel bevezetett keresztmetszeti egyensúlyt követeljük meg [(3.4)]:

$$\sum_{i=0}^{D-1} c_i(r) = \sum_{i=0}^{D-1} w_i \quad (4.1)$$

Létezés és egyértelműség

A már bevezetett erősen és gyengén kockázatkerülő fogyasztó megkülönböztetésre most lesz igazán szükség. Mindenekelőtt szükségünk lesz egy Kim [1983]-tól származó, a keresetek regularitását biztosító feltevésre: a dolgozó az utolsó $[D-1]$ időszak előtt munkába áll és a második $[1]$ időszak előtt nem megy nyugdíjba. Képletben:

$$L < D-1 \text{ és } M > 0. \quad (4.2)$$

A (4.1) átrendezéséből adódik a megtakarítás makroegyensúlya:

$$S(r) = \sum_{i=0}^{D-1} [w_i - c_i(r)] = 0. \quad (4.3)$$

A triviális $r=1$ gyököt *aranykorinak* nevezzük, az esetleges többi gyököt pedig *kiegyensúlyozottnak*.

11. tétel. (Gale [1973], Lemma és 7. tétel). Ha a kereseti pálya reguláris, a fogyasztó gyengén kockázatkerülő és hasznosságfüggvénye növekvő, akkor mindig létezik legalább egy kiegyensúlyozott kamattényező.

Bizonyításvázlat: A (4.2) regularitási feltétel és a gyenge kockázatkerülés miatt $c_0(0) = \infty$ és $c_{D-1}(\infty) = \infty$, azaz

$$S(0) = -\infty \text{ és } S(\infty) = -\infty. \quad (4.4)$$

Mivel $S(1) = 0$, Bolzano-tétel alapján az S függvénynek van legalább egy nem triviális gyöke.

Gale megkockáztatta az

1. sejtést (Gale [1973], 34. o.). A 11. tétel feltevései esetén rendszerint pontosan egy kiegyensúlyozott kamattényező és fogyasztási pálya létezik.

Megjegyzések : 1. A 10. tétel bizonyításával kapcsolatban említett Descartes-tétel alkalmazásával Gale igazolta, hogy sejtése igaz a Cobb–Douglas-hasznosságfüggvényekre.

2. Valójában Gale a tételt és a sejtést tévedésből a némileg szigorúbb feltevés esetén mondta ki: legalább két pozitív kereseti időszak létezik (például az 1. példát feleslegesen kizárta). Ezen szerény megjegyzésen kívül Kim [1983] azt is észrevette, hogy Gale [1973] elmulasztotta kikötni: a fogyasztó gyengén kockázatkerülő! Sőt Gale [1974] teljes egzisztenciabizonyítása még saját kedvére, a Cobb–Douglas-hasznosságfüggvényre sem érvényes.

Kim [1983] nyomán kiterjesztjük a 11. tételt az erősen kockázatkerülő fogyasztóra is, igaz, ismét *CRR*A-függvényekre szorítkozva. Legyen

$$\mu_1 = \min\left\{\frac{M-1}{D-1}, 1 - \frac{L}{D-1}\right\} \text{ és } \mu_2 = \max\left\{\frac{M-1}{D-1}, 1 - \frac{L}{D-1}\right\}. \quad (4.5)$$

12. tétel. (Kim [1983] és Simonovits [1994c] 1. tétel). Legyen a kereseti pálya reguláris, a fogyasztó erősen kockázatkerülő ($\mu > 0$) és CRRA hasznosságfüggvényű. Ha vagy $0 \leq \mu < \mu_1$ vagy $\mu_2 < \mu < 1$, akkor mindig létezik legalább egy kiegyensúlyozott kamattényező és fogyasztási pálya. Ha $\mu_1 < \mu < \mu_2$ (ablak), akkor vagy nem létezik kiegyensúlyozott kamattényező, vagy több is létezik.

Megjegyzések. 1. Vegyük észre, hogy az ablak definíciójában két mennyiség minimuma és maximuma szerepel: a (gyerekkor + munkáskor)/élettartam és a (munkáskor + nyugdíjaskor)/élettartam.

2. A Simonovits [1994b] által ismertetett, OLG-re vonatkozó 1. tételben mindkét kereset pozitív volt, s az egyetlen kiegyensúlyozott egyensúly az autarchia volt.

Bizonyításvázlat. Ahhoz, hogy (4.3) a kamattényező explicit függvénye legyen, helyettesítsük be (4.3)-ba (2.19)-et. A (2.15)–(2.18) jelölés mellé bevezetjük még a további jelöléseket:

$$D_\mu(r) = \sum_{j=0}^{D-1} \delta_j r^{(1-\mu)j}, \quad (4.6)$$

$$F_\mu(r) = C_\mu(r) S(r), \quad (4.7)$$

$$F_\mu(r) = C_\mu(r) - D_\mu(r) W(r). \quad (4.8)$$

Vegyük észre, hogy

$$\mu(D-1) < M-1 \Rightarrow S(0) = -\infty, \quad (4.9)$$

$$(1-\mu)(D-1) > L \Rightarrow S(\infty) = -\infty, \quad (4.10)$$

$$\mu(D-1) > M-1 \Rightarrow S(0) > 0, \quad (4.11)$$

$$(1-\mu)(D-1) < L \Rightarrow S(\infty) > 0. \quad (4.12)$$

Gale-nek (a Bolzano-tételre alapuló) bizonyítása a (4.9)–(4.10) párról szól, de érvényben marad a (4.11)–(4.12) párra is. Gond van azonban a „vegyes párosoknál”: a (4.9)–(4.12) és a (4.10)–(4.11) párnál, mert a Bolzano-tétel nem alkalmazható. ||

Mi a helyzet az egyensúly lokális stabilitásával? A Simonovits [1994b]-ben ismertetett, OLG-re vonatkozó 4. tétel általánosításaként heurisztikus alapon megkockáztatjuk a

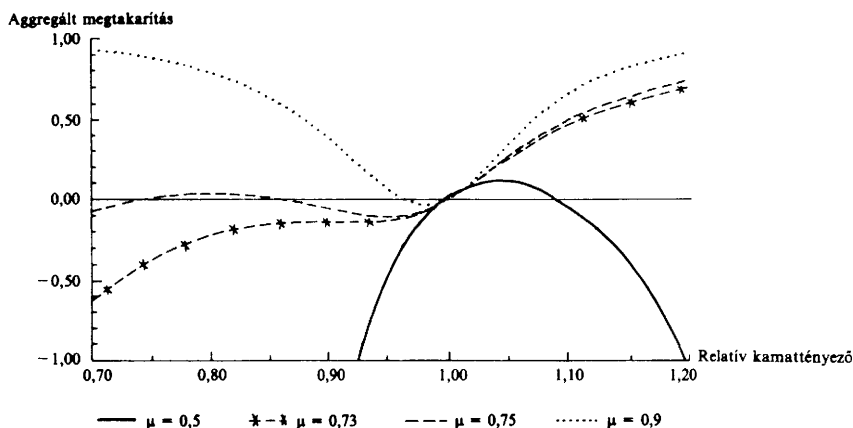
2. sejtést. Ha az $S(r)$ társadalmi megtakarítási függvény egyensúlyi pontban nő, akkor a rendszer lokálisan stabil; ha csökken, akkor instabil.

Ezen a helyen egy pillanatra visszatérhetünk az előző fejezetben tárgyalt nyílt gazdasághoz.

13. tétel (Augusztinovics [1992] 10. állítás és Siandra [1993] 3. és 4. állítás). Tegyük föl, hogy egy optimális PCW profil érett. Az aggregált megtakarítás pozitív, ha $1-\varepsilon < r < 1$; és negatív, ha $1 < r < 1+\varepsilon$, ahol ε megfelelően kicsiny pozitív szám. Fiatalos profilra mindkét állítás megfordul.

Bizonyítás. Az állítás általánosan is igaz, itt azonban csak CRRA függvényre bizonyítjuk.

Kamat és megtakarítás



$$F'_\mu = C'_\mu - D'_\mu W - D_\mu W', \text{ ahol}$$

$$C'_\mu(1) = -\mu \Sigma \delta_i(\mu) i, \quad D'_\mu(1) = (1-\mu) \Sigma \delta_i(\mu) i, \quad W'(1) = -\Sigma w_i i,$$

azaz $F'_\mu(1) = [\Sigma \delta_i(\mu)] (\Sigma w_i i) - \Sigma \delta_i(\mu) i \approx \Omega - \Gamma$.

Megjegyzés. 1. A 13. tétel megvilágítja, hogy az 5. tételben szereplő felosztó-kiróvó rendszer előnye negatív makromegtakarítással társul.

2. Igaz a következő duális állítás: amennyiben egy felosztó-kiróvó rendszer mellett optimális PCW-profil érett, akkor az egyéni örökség pozitív, ha $r > 1$; és negatív, ha $r < 1$.

Kim szellemes 3-korosztályos CRRÁ példát ad az állandósult állapot nem létezésére és több állandósult állapot létezésére. Ezúttal a realisabb évjáratos bontást alkalmazzuk a 2. ábrán: $D = 72, L = 20, M = 58, \theta = 0,99$. Mi az ablakra támaszkodva tételt is tudunk adni a több állandósult állapot létezésére.

14. tétel. Tegyük föl, hogy a 12. tétel feltevései és vízszintes FT-profil mellett teljesül a következő alternatív feltételpár:

$$(a1) \quad 1 - \frac{L}{D-1} < \mu < \frac{M-1}{D-1} \quad \text{és} \quad (a2) \quad \Sigma w_i i < \frac{D-1}{2};$$

$$(b1) \quad 1 - \frac{L}{D-1} > \mu > \frac{M-1}{D-1} \quad \text{és} \quad (b2) \quad \Sigma w_i i > \frac{D-1}{2}.$$

Ekkor legalább két kiegyensúlyozott kamattényező létezik.

Megjegyzés. Nyilvánvaló, hogy $(a1)$ és $(a2)$ rendre fiatalos vízszintes és érett tényleges FTW -profil képvisel. Hasonlóan, csak fordítva áll a helyzet (b) -nél.

Bizonyításvázlat. Az alapötlet egyszerű: (a) -nál az $S(r)$ függvény globális trendje csökkenő. Igaz ugyan, hogy a 13. tétel szerint $r = 1$ -ben vízszintes W és FT profil esetén a lokális trend is csökkenő. Azonban a 13. tétel szerint a kereseti profil átrendezésével ez az irány megfordítható, ezért több gyököt kapunk. ||

Felhasználva, hogy a Leontief–Rawls-hasznosságfüggvénynél $S_1(r) = 1 - H_1(r)$, a 10. tétel alapján beláthatjuk, hogy nem csökkenő hasznosságfüggvényre a Gale-sejtés általánosítása akkor sem igaz, ha mindegyik kereset pozitív! Kimondhatjuk a

15. tételt (vö. Augusztinovics [1992] 5. pont). *Leontief–Rawls-hasznosságfüggvényt feltételezünk.*

a) Ha a TW -profil BR tulajdonságú, akkor nincs kiegyensúlyozott kamattényező.

b) Ha a TW -profil GBR tulajdonságú, akkor pontosan egy kiegyensúlyozott kamattényező van.

c) Minden 1 gyermekes, 1 nyugdíjas, 3 dolgozói korosztályos W profilhoz van olyan T profil, amelyhez három tetszőlegesen megválasztott kiegyensúlyozott kamattényező tartozik.

Megjegyzések. 1. Figyelemre méltó, hogy ellentétben a 12. tétellel, most nemcsak a kereset előjele, hanem nagysága is számít.

2. Felhívjuk a figyelmet az a) pont és a 10. b tétel kapcsolatára: az Aaron-tétel általánosításánál nincs kiegyensúlyozott állandósult állapot!

Bizonyítás. Legyen $F_1(r) = C_1(r)S_1(r)$. Ekkor

$$F_1(r) = \sum_{i=0}^{D-1} (\tau_i - w_i) r^i = C_1(r) - W(r). \quad (4.13)$$

$F_1(r) = 0$ azonos $H_1(r) = 1$ -gyel, ezért az a)–b) pont a 10. tétel folyománya. A c) pontban legyen $r_1 = 1$ és legyen r_2, r_3 és r_4 a három tetszőleges kamattényező. A gyökök és együtthatók összefüggése alapján van olyan negyedfokú polinom, $p(x) = \sum_{i=0}^4 a_i x^i$, amelynek éppen e kamattényezők reciprokai a gyökei. A $\tau_i = w_{i,i} + \xi a_i$ választásnál $F_1(r_i) = \xi p(r) = 0$, $i = 1, 2, 3, 4$.

Megjegyzés. A Leontief–Rawls-féle hasznosságfüggvényt kicsit perturbálva, könnyen kaphatunk olyan növekvő hasznosságfüggvényt (nevezetesen az állandó relatív kockázatú CRRA-függvények között), hogy a hozzátartozó $F_\mu(r)$ polinomnak továbbra is több mint két gyöke van, azaz a Gale-sejtés általánosítása nem mindig igaz (Simonovits [1994c]). Még ha a 12. tételben szereplő ablakon kívül is vagyunk.

Sok együttélő korosztály

Zavaró lehet, hogy a c) pontban egy, az általános D -korosztályos modell helyett egy 5 korosztályos modell szerepelt. Ezen némileg lehet segíteni, ha az 5 korosztály mindegyikét további k alkorosztályra bontjuk, és mind a kereseteket, mind a fogyasztási súlyokat egyenlően elosztjuk az alkorosztályok között. Ekkor a választott kamattényezők k -adik gyökei lesznek az új gyökök.

Ez átvezet az Aiyagari [1988] által bevezetett aszimptotikus vizsgálathoz. Mint a bevezetésben már utaltunk rá, Aiyagari kiküszöbölte a hagyományos OLG-modelleknek azt a hibáját, hogy a szereplők aktív élettartama két elemzési időegységgel egyenlő. Furcsa módon azonban a korosztályok számának növelésével párhuzamo-

san nem az elemi időszak hosszát csökkentette, hanem a szereplők élettartamát növelte. Többletfeltevésként kimondta, hogy az életkori keresetek egyenletesen pozitívak.

Ebben a furcsa világban sikerült igazolnia, hogy a nem optimális kiegyensúlyozott, állandósult állapotok aszimptotikusan (a korosztályszám korlátlan növelésével) kihálnak, és az összes kiegyensúlyozott, állandósult kamattényező a leszámítolási tényező reciprokához tart. Bár Aiyagari aszimptotikus eredményei logikailag helyesek, közgazdaságilag értelmetlenek.

Figyeljük meg, hogy a keresetek egyenletes pozitivitását kimondó Aiyagari-feltétel milyen szigorú: nemcsak a már Gale által is hangsúlyozott nulla kereseteket zárja ki, de a normálás miatt még az autark egyensúlyt biztosító pozitív kereseti vektorsorozatot is:

$$w_j(D) = \frac{\theta^{(1-\mu)j}}{\sum_i \theta^{(1-\mu)i}}, \quad j = 0, 1, \dots, D.$$

Ekkor (2.19) szerint $c_j(1) = e_j(D)$, $j = 0, 1, \dots, D-1$, autark optimum, azaz $r^* = 1$, függetlenül n -től.

Endogén ciklusok a zárt gazdaságban

Eddig kizárólag a nyitott vagy zárt OLC-gazdaság állandósult állapotaival foglalkoztunk. Ebben a fejezetben kísérletet teszünk a ciklusok leírására is. Az előző fejezethez hasonlóan eltekintettünk a növekedéstől és a halálózási kockázattól.

Nem stacionárius OLC-modell

Először jelezzük a nem stacionárius modell eltérését a stacionárius modelltől. Egyelőre adottnak vesszük a kamattényező-sorozatot: $\{r_t\}_{t=0}^{\infty}$. Mindenekelőtt szükségünk van a $(t, t+i)$ időszak *halmozott kamattényezőjére*:

$$R_{t,t+i} = r_{t+1} \cdot \dots \cdot r_{t+i}, \quad (R_{t,t} = 1). \quad (5.1)$$

Az $\{s_{t,t+i}\}_{i=0}^{D-1}$ megtakarítási pálya nulla örökséget hagy, ha

$$\sum_{i=0}^{D-1} R_{t,t+i}^{-1} s_{t,t+i} = 0. \quad (5.2)$$

Az $\{s_{t,t}\}_{i=0}^{D-1}$ megtakarítási keresztmetszet (a t -edik időszakban) egyensúlyban van, ha

$$\sum_{i=0}^{D-1} s_{t,t} = 0. \quad (5.3)$$

A stacionárius esethez hasonlóan szükségünk lesz a t -edik időszakban született fogyasztó leszámított életkeresetére (jelenértékére) és fogyasztási súlyára, amely most lényegesen függ a születési időtől:

$$W_t = \sum_{i=0}^{D-1} w_i R_{t,t+i}^{-1}, \quad (5.4)$$

$$C_t = \sum_{i=0}^{D-1} \delta_i R_{t,t+i}^{-\mu}. \quad (5.5)$$

Az 1. és a 11. tétel általánosításaként kimondható a

16. tétel. a) *CRRA hasznossági függvény esetén a t -ben született j korú fogyasztó fogyasztása*

$$c_{j,t+j} = \delta_j R_{t,t+j}^{1-\mu} H_t, \quad (5.6)$$

a t -edik időszaki megtakarítási egyensúly feltétele

$$\sum_{i=0}^{D-1} \delta_i R_{t-i,t}^{1-\mu} H_{t-i} = 1. \quad (5.7)$$

A megengedett 2-ciklus modellje

Elvben az (5.7) feltételsereg ($t = \dots, -2, -1, 0, 1, 2, \dots$) tetszőleges kezdeti feltétel esetén meghatározza a kamattényezőket, s (5.6) pedig a fogyasztási pályákat. Ez azonban számos nehézséggel jár, ezért megelégszünk a 2-ciklusok leírásával, ahol $r_{t+2} = r_t$. Ekkor (5.4)–(5.6) szerint a többi sorozat is 2-ciklikus.

Az egyszerűség kedvéért föltesszük, hogy az élettartam és a munkába lépési kor páros, és a nyugdíjba meneteli kor páratlan:

$$L = 2L_1, M-1 = 2M_1 \text{ és } 2D_1 = D. \quad (5.8)$$

Szükségünk lesz a ciklusra számított halmazott kamattényezőre:

$$R_2 = R_{t-2,t}. \quad (5.9)$$

Ezen a ponton bevezetjük a gazdaság összes vagyonát, a t -edik időszak záróállományának jele A_t . Tegyük föl, hogy A_t szintén 2-ciklikus, azaz $A_2 = A_0$. Definíció szerint $A_{t+1} = r_{t+1} A_t$, $t = 0, 1$, ezért $A_2 = R_2 A_0$, azaz $(1-R_2) A_0 = 0$: vagy $R_2 = 1$ vagy $A_0 = 0$. E dichotómia alapján – a kettős gyöktől eltekintve – *kiegyensúlyozott* (más szóval *nem monetáris*) 2-ciklusról beszélünk, ha $R_2 \neq 1$; *aranykori* (más szóval *monetáris*) 2-ciklusról beszélünk, ha $R_2 = 1$.

Sok időszakos modelleknél megszokott a következő feltevéspar:

1. A leszámítolástól eltekintve az időszakai hasznosságfüggvények *azonosak* [(3.30)].

2. A teljes hasznosságfüggvény az időszakai függvények leszámított összege: Bevezetve a $\beta = \theta^{1-\mu}$ jelölést,

$$\delta_i = \theta^{(1-\mu)i} = \beta^i. \quad (5.10)$$

Szükségünk lesz a következő jelölésekre:

$$S_{u,v}(x) = \sum_{i=u}^{v-1} x^i = \frac{x^v - x^u}{x-1}. \quad (5.11)$$

Páros és páratlan időszakokat megkülönböztetve, $i = 2k + Q$, ahol $Q = 0$ vagy 1 , nagyon leegyszerűsödnek a képletek.

$$R_{-i,t} = R_{-Q,t} R_2^k. \quad (5.12)$$

17. tétel. Ha van megengedett 2-ciklus, akkor van megoldása a következő egyenletrendszernek:

$$W_t = \sum_{k=0}^{D_1-1} (w_{2k} + w_{2k+1} r_{t+1}^{-1}) R_2^{-k}, \quad (5.13)$$

$$\frac{S_{0,D_1}(\beta^2 R_2^{1-\mu})}{S_{0,D_1}(\beta^2 R_2^\mu)} \left(\frac{W_t}{1 + \beta r_{t+1}^{-\mu}} + \beta r_t^{1-\mu} \frac{W_{t-1}}{1 + \beta r_t^{-\mu}} \right) = 1, \quad t = 0, 1. \quad (5.14)$$

Aranykori 2-ciklus

A kutatók zömét követve, először az aranykori 2-ciklust vizsgáljuk. Szükségünk lesz a páros és páratlan időszakok vagyonának összegére:

$$W^{(0)} = \sum_{k=0}^{D_1} w_{2k} \text{ és } W^{(1)} = \sum_{k=0}^{D_1} w_{2k+1}. \quad (5.15)$$

Normálás miatt $W^{(0)} + W^{(1)} = 1$.

18. tétel (Simonovits [1994d]). Az $\{r_0, 1/r_0\}$ kamattényezőpár pontosan akkor aranykori 2-ciklus, ha $r = r_0$ -ra teljesül:

$$F(r) = (W^{(1)} + \beta^2 W^{(0)}) (r-1) + \beta (r^{1-\mu} - r^\mu) = 0. \quad (5.16)$$

Megjegyzés. A 18. tételnek önálló közgazdasági jelentése nincs, de hasznos ugródeszka lesz a 19. tételhez.

Bizonyítás. $r_1 = 1/r_0 - t$ behelyettesítve (5.13)–(5.14)-be, adódik $W_t = W^{(0)} + W^{(1)} r_{t+1}^{-1}$, $W_{t+1} = W^{(0)} + W^{(1)} r_t^{-1}$. Behelyettesítve (5.14)-be, adódik

$$\frac{W^{(0)} + W^{(1)} r_0}{1 + \beta r_0^\mu} + \beta r_0^{1-\mu} \frac{W^{(0)} + W^{(1)} r_0^{-1}}{1 + \beta r_0^{-\mu}} = 1. \quad (5.17)$$

Innen számolással kapjuk (5.16)-ot. Figyeljük meg, hogy $F(r^{-1}) = r^{-1} F(r)$, azaz r mellett $1/r$ is megoldás. ||

Mikor van (5.16)-nak megoldása? E kérdés megválaszolására vezessük be a következő jelöléseket.

$$\mu_{\min} = 1/2 + [W^{(0)} W^{(1)}]^{1/2}, \quad (5.18)$$

$$\beta_{1,2} = \frac{2\mu - 1 \pm [(2\mu - 1)^2 - 4W^{(0)} W^{(1)}]^{1/2}}{2W^{(0)}}, \quad (5.19)$$

$$\theta_1 = \beta_1^{1/(1-\mu)} \text{ és } \theta_2 = \beta_2^{1/(1-\mu)} .$$

19. tétel (Simonovits [1994d]). Akkor és csak akkor létezik aranykori 2-ciklus, ha teljesül a következő feltételrendszer:

$$W^{(0)} > 1/2, \quad (5.20)$$

$$\mu_{\min} < \mu < 1, \quad (5.21)$$

$$\theta_1 < \theta < \theta_2 . \quad (5.22)$$

Megjegyzés: Életkorral növekvő keresetek esetén $W^0 < 1/2$, azaz nincs aranykori 2-ciklus.

Bizonyítás. F vagy konvex vagy konkáv a $[0, 1]$ szakaszon, $F(0) < 0$ és $F(1) = 0$. $F(r) = 0$ akkor és csak akkor teljesül, ha $F'(1) < 0$. Az (5.16) szerint $F'(1) = (W^{(1)} + W^{(0)}\beta^2) + \beta(1-2\mu) < 0$, ahonnan számolással adódik (5.20)–(5.22). ||

A feltételek látszólag függetlenek a korosztályok számától, illetve a munkába lépési és a nyugdíjba menési kortól. Megfelelő $W^{(0)}$, μ és θ esetén tetszőleges $D = 2D_1$ -re van aranykori 2-ciklus. Ez pedig cáfolni látszik Aiyagari [1989] mondanivalóját (nem a tételét), hogy sok korosztály együttélésekor nem lehetnek ciklusok.

Ha azonban elfogadjuk a fizikában bevált *skalainvariancia* elvét, akkor a θ leszámítolási tényezőnek függnie kell attól, hogy nemzedékben, évben vagy hónapban számolunk. Években számolva, rögzítsük az élettartamot T -ben, ekkor D korosztályra bontva az életpályát, teljesülnie kell a következő feltételnek:

$$\theta = \theta(T)^{T/D} . \quad (5.23)$$

Életszerű adatokkal azonban lehetetlen kitölteni a képleteket. Ahhoz, hogy ciklusokat kapjunk, hihetetlen nagy leszámítolást és kockázatkerülést kell feltételezni, s ekkor még nem is szóltunk a páros időszakok összkeresetének mesterségesen magas voltáról. Ebben az értelemben Aiyagarinak igaza van és Reichlin téved: *reálisan kalibrált OLC-gazdaságban nincsenek aranykori 2-ciklusok.*

Gyakorlatilag elegendő a következő észrevétel: $1/2 < W^{(0)} < 2/3$ esetén $\mu_{\min} > 0,97$; tehát normális kereseti ingadozásoknál nagyon erős kockázatkerülés (és leszámítolás) szükséges az aranykori 2-ciklus létrejöttéhez.

Kivételt jelent a teljes kockázatkerülés esete:

20. tétel (Simonovits [1994d]) *Leontief hasznosságfüggvény* ($\mu = 1$) esetén az $\{r, 1/r\}$ pár tetszőleges r -re aranykori 2-ciklus.

Bizonyítás. Az (5.16)-ba behelyettesítve $\mu = 1$ és $\beta = 1$ -et azonosságot kapunk. ||

Kiegyensúlyozott 2-ciklusok

Kiegyensúlyozott 2-ciklusokról azt sem tudjuk, hogy léteznek-e vagy sem. Bizonyítás nélkül megemlítünk két eredményt. Legyen L páros és M páratlan.

$$L = 2L_1 \text{ és } M = 2M_1 + 1, \quad (5.24)$$

és legyen b_x a pozitív keresetek növekedési szorzója a páros időszakról a páratlanra:

$$w_{2k+1} = b_k w_{2k}, \quad L_1 \leq k \leq M_1, \quad \text{ahol } b_k > 0. \quad (5.25)$$

Vezessük be a következő jelölést:

$$\mu_m = \min_{L_1 \leq k \leq M_1} \frac{4\sqrt{b_k}}{(1 + \sqrt{b_k})^2}. \quad (5.26)$$

21. tétel (Simonovits [1994d]). *Nem túl nagy kockázatkerülés esetén ($0 < \mu < \mu_m$) nincs kiegyensúlyozott 2-ciklus.*

Megjegyzés. Ha a pozitív keresetek korosztályonkénti változása 50 és 100 százalék között marad ($1/2 \leq b_k \leq 2$), akkor $\mu_m = 0,97$, azaz az (5.24) feltevés esetén gyakorlatilag kizárt, hogy létezzék kiegyensúlyozott 2-ciklus. De semmit sem tudunk arról az esetről, ha az (5.24) nem teljesül!

Ellentétes irányú eredményt tartalmaz a

22. tétel (Simonovits [1994d]). *Tegyük föl, hogy a fogyasztó Leontief–Rawls-hasznosságfüggvényt maximalizál, minden páratlan időszak keresete megegyezik a megelőző páros időszak keresetével:*

$$w_{2k+1} = w_{2k}, \quad L_1 \leq k \leq M_1,$$

*és létezik kiegyensúlyozott állandósult állapot. Ekkor minden $\{r_0, r^{*2}/r_0\}$ pár 2-ciklus.*

A 22. tételnek köszönhető, hogy számos közelítő kiegyensúlyozott 2-ciklust találtunk, ahol a megengedettségi feltételek jó közelítéssel teljesülnek.

2. példa. $D = 72$, $L = 18$, $M = 58$, $\theta = 0,99$, $\mu = 0,91$. Ekkor a kiegyensúlyozott, állandósult kamattényező kb. 0,978 és a $0,978 \leq r_0 \leq 1$ és az $r_1 = 0,9656 - r_0$ egyenesen közelítő kiegyensúlyozott 2-ciklusok találhatók.

A fejezet végére érve megjegyezzük, hogy elképzelhető: több, egymástól eltérő típusú fogyasztó feltételezésével sikerül reális ciklust kapni. Figyeljük meg, hogy indexelve a kereseteket és a hasznosságfüggvényeket, az (5.7) helyére

$$\sum_{m=1}^I \sum_{i=0}^{D-1} \delta_i(m) R_{t-i,t}^{1-\mu} H_{t-i}(m) = 1.$$

képlet lép, ahonnan a többi képlet már levezethető. Ghigliano–Tvede [1994] vizsgálta a több típusú fogyasztó egymásrahatását, de 2-korosztályos soktermékes OLG-modellben.

Tanulságok

Fárasztó kirándulásunk végére érve, célszerűnek látszik a tanulságok összefoglalása (vö. Simonovits [1994b]).

Az OLC-beli nyitott vagy zárt gazdaság modellje lemond a termelés endogén leírásáról, a kamattényező vagy kívülről adott, vagy a megtakarítási egyensúlyból határozható meg, és a vizsgált pályák szerkezete vagy időben állandó, vagy ciklikus. Ugyanakkor képes tetszőleges számú korosztály együttélését modellezni, melyeknek keresete, fogyasztása és halálózása korszpecifikus. Ebben a keretben általánosan nem igaz a sokak által általánosnak hitt Aaron-elv! A kiegyensúlyozott, állandósult állapot létezése és egyértelműsége is ingatag. Leszámított CRRA-hasznosságfüggvények esetén a 2-ciklus létezését eddig csak kvantitatíve irreális esetekben tudtuk bizonyítani.

Az OLC-beli zárt gazdaság modellje (lásd *Elbers–Weddepohl*, [1986]) képes leírni a termelés időbeli alakulását is, azonban csak azonos keresetű korosztályoknál és időben állandó szerkezetű pályákra szorítkozva.

Az örökifjú korosztályok modellje nemcsak a termelés időbeli alakulását képes leírni, hanem időben változó szerkezetű pályákat is modellez. Ehhez azonban az időben állandó halálozási kockázat mellett még egy feltevésre szükség volt: adott időpontban a korosztályok keresete azonos vagy exponenciálisan csökkenő.

Jelenleg a zárt gazdaság két homogén nemzedékes modellcsaládjá páratlan népszerűséget élvez. Az OLG a makroökonómia igáslova, amelyet minden területen előszeretettel alkalmaznak. Szinte ritkaságszámba megy, hogy valaki is figyelmeztetné az Olvasót e megközelítés egyoldalúságaira. Az örökifjú korosztályok modellje is megkezdte diadalútját. Ez az „általánosítás” azonban esetleg még furcsább alapokon nyugszik, mint az alapeset.

A nyitott vagy zárt gazdaságban együttélő korosztályok (OLC) modelljét leginkább a nyugdíjrendszert tanulmányozók használják. A valóságot kutatók nem felelkezhetnek meg arról, hogy a tb-dinamika természetes időegysége nem egy nemzedék (húsz-harminc év), hanem egy korosztály (év). Az OLC elméleti szerepét nagyban korlátozza, hogy a jelenleg uralkodó ízlés nem is kíváncsi e megközelítésre. Jelenleg nagyon nagy az analitikus kezelhetőség becsülete, és nagyon kicsi a realizmusé.¹¹ Csak a jövő döntheti el, hogy mennyiben jogos ez a hozzáállás.

Függelék

Jelölések és változók

Latin kisbetű

- c = fogyasztás
- g = termelékenység növekedési tényezője
- h = gazdaság növekedési tényezője
- i = életkor
- j = életkor
- k = ciklusindex
- n = népesség növekedési tényezője
- p = korosztályi súlyrendszer
- q = túlélési valószínűség
- r = kamattényező
- s = egyéni megtakarítás
- t = naptári idő
- u = időszakos hasznosságfüggvény
- w = egy főre jutó kereset
- z = relatív kamattényező

Latin nagybetű

- A = társadalmi felhalmozott vagyon
- B = csecsemők létszáma
- C = társadalmi fogyasztás, generátorfüggvény

¹¹ Fizikus–közgazdász találkozókon a fizikusok gyakran megrökönyödve tapasztalják, hogy a közgazdászok mennyire megelőzik őket a matematikai pontosságban. Úgy vélem, hogy ez az előny elenyészik az irreleváns modellekből fakadó hátrány mellett.

D = halálozási életkor
 G = normált közvetett hasznosságfüggvény
 $H = W/C$
 I = közvetett hasznosságfüggvény
 L = a munkába lépési kor
 M = nyugdíjazási kor
 N = korosztály létszáma
 R = halmozott kamattényező
 S = társadalmi megtakarítás
 U = várható hasznosságfüggvény
 W = aggregált kereset, generátorfüggvény

Görög betűk

a = fogyasztási súlyok
 θ = leszámítolási együttható
 Γ = átlagos fogyasztási kor
 Φ = fogyasztási súlyok
 σ = rugalmassági együttható
 τ = fogyasztási súlyok
 μ = 1-rugalmasság
 Ω = átlagos kereseti kor

Rövidítések

BR -profil = kereső-nyugdíjas
 C -profil = fogyasztás
 CR = tőkefedezeti rendszer
 GBR -profil = gyerek-kereső-nyugdíjas
 OLC = együttélő korosztályok
 P -profil = keresztszektarány
 $PAYG$ = felosztó-kiróví rendszer
 Q -profil = feltételes túlélés
 T -profil = fogyasztási súlyok
 W -profil = kereset

Hivatkozások

- AARON, H. J. [1966] The Social Insurance Paradox. *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 32, 371–374. o.
 AIYAGARI, S. R. [1988]: Nonmonetary Steady States in Stationary Overlapping Generations Models with Long Lived Agents and Discounting: Multiplicity, Optimality, and Consumption Smoothing, *Journal of Economic Theory*, 45, 102–127. o.
 AIYAGARI, S. R. [1989] Can there be Short-Period Deterministic Cycles when People are Long-Lived? *Quarterly Journal of Economics*, 104, 163–185. o.
 ARROW, K. [1970]: *Essays in the Theory of Risk Bearing*. Markham, Chicago.
 ARTHUR, W. B.–McNICOLL, G. [1978]: Samuelson, Population and Intergenerational Transfers. *International Economic Review*, 19, 241–246. o.
 AUERBACH, A. J.–KOTLIKOFF, L. J. [1987]: *Dynamic Fiscal Policy*. Cambridge University Press, Cambridge.
 AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1989] The Costs of Human Life. *Economic Systems Research*, 1, 5–26. o.
 AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1992]: *Towards a Theory of Stationary Populations*. Kézirat, MTA KTI, Budapest (korábbi változata 1991, Working Papers 2.)
 BALASKO, Y.–CASS, D.–SHELL, K. [1980]: Existence of Competitive Equilibrium in a General Overlapping-Generations Model, *Journal of Economic Theory*, 23, 307–322. o.

- BLANCHARD, O. J. [1985]: Debt, Deficit and Finite Horizons. *American Economic Review*, 93, 223–247. o.
- BLANCHARD, O. J.–FISCHER, S. [1989]: *Lectures on Macroeconomics*, MIT Press, Cambridge, MA.
- CASS, D. [1979]: Money in Consumption Loan Type Models: an Addendum. Megjelent: *Models of Monetary Economies*. (Szerk.: Kareken, J. és Wallace, N.) Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- 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.
- GALE, D. [1974]: The Trade Imbalance Story. *Journal of International Economics*, 4, 119–137. o.
- GRANDMONT, J. M. [1985]: On Endogenous Business Cycles. *Econometrica*, 45, 995–1045. o.
- GHIGLINO, C.–TVEDE, M. [1994]: No-trade and the Uniqueness of Steady States. University of Geneva.
- HARDY, G. H.–LITTLEWOOD, J. E.–PÓLYA Gy. [1952] *Inequalities*. University Press, Cambridge.
- KEHOE, T. J. [1991]: Computation and Multiplicity of Equilibria. Megjelent: *Handbook of Mathematical Economics Vol. IV.*, (Szerk.: W. Hildenbrand–H. Sonnenschein). North-Holland, Amsterdam.
- KIM, O. [1983]: Balanced Equilibrium in a Consumption Loans Model. *Journal of Economic Theory*, 29, 339–346. o.
- KIRÁLY JÚLIA [1989]: Egyéni és kollektív racionalitás. A társadalombiztosítás reformjához. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- 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*. Post-Keynesian Economics. (Szerk.: Kurihara K. K.) Rutgers University Press, New Brunswick, 388–436.
- PETERS, W. [1987]: Steady-State Growth Paths in a Continuously Overlapping Generations Model. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 107, 581–594. o.
- PETERS, W. [1988]: A Pension Insurance System in an Overlapping Generations Model. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144, 813–830. o.
- PETERS, W. [1991]: Public Pensions in Transition: An Optimal Policy Path. *Journal of Population Economics*, 4, 155–175. o.
- PÓLYA GYÖRGY–SZEGŐ GÁBOR [1982]: *Válogatott feladatok és tételek analizisből II. kötet*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- REICHLIN, P. [1992]: Endogenous Cycles with Long-Lived Agents. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 16, 243–266. o.
- RÉNYI ALFRÉD [1981]: *Valószínűségszámítás*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- 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.
- SAMUELSON, P. A. [1975]: The Optimum Growth Rate for Population. *International Economic Review*, 16, 531–537. o.
- SIANDRA, E. [1993]: On the Validity of Aaron's Proposition. Kézirat, Tilburg University.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1993]: Intergenerational Heterogeneity and Optimal Social Insurance Systems. Center Discussion Paper 9349, Tilburg University.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1994a]: Korosztályok közötti különbségek és optimális nyugdíjrendszerek. Megjelent: *Miért hagytuk, hogy így legyen? Tanulmányok Bródy Andrásnak c. kötetben*. (Szerk.: Madarász Aladár és Szabó Judit), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 66–84. o.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1994b]: Együttélő nemzedékek modellje. *Közgazdasági Szemle*, 41, 411–427. o.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1994c]: On the Number of Balanced Steady States in a Realistic Overlapping Cohorts Model? Kézirat, MTA KTI, Budapest.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1994d]: Are there Endogenous Cycles in a Realistic Overlapping Cohorts Model. Kézirat, MTA KTI, Budapest.
- TOBIN, J. [1967]: Life Cycle Saving and Balanced Growth. Megjelent: *Fellner és szerzőtársai* (szerk.): *Ten Economic Studies in the Tradition of Irving Fisher*. Wiley, New York, 231–256. o.
- VERBON, H. [1988]: *The Evolution of Public Pension Schemes*. Springer Verlag, Berlin.
- World Bank Policy Research Report (Világbank) [1994]: *Averting the Old Age Crisis*. Oxford University Press, Oxford.
- YAARI, M. E. [1965]: Uncertain Lifetime, Life Insurance and the Theory of Consumer. *Review of Economic Studies*, 32, 137–150. o.

MEYER DIETMAR

Az új növekedéelmélet Vázlatos áttekintés

Az elmúlt néhány évben jelentősen bővült a gazdasági növekedéssel kapcsolatos irodalom. Az első pillanatban úgy tűnik, mintha ezen „új növekedéelméletként” jellemzett irányzatok szakítottak volna az 1960-as években nagy népszerűségnek örvendő, alapvetően neoklasszikus, az állam gazdasági beavatkozását visszautasító növekedési tanokkal. Erre utalt többek között a mikroökonómiai megközelítésmód, a felvetett problémák újszerűsége, a technikai haladás endogenizálása stb. Tüzetesebb vizsgálat után azonban kiderül, hogy túlzás lenne szakításról beszélni: sokkal inkább arról van szó, hogy az új növekedéelmélet az elmúlt néhány évtized fejleményeire reagálva időszerű problémákat vizsgál meg új módszertani apparátus segítségével, de nagyrészt a hagyományos szemléletmód megtartásával. Tekintettel arra, hogy a modern növekedéelmélet eredményei, nemcsak a fejlett világ számára fontosak, hanem a válságjelenségekkel küzdő kelet-európai országok számára is tanulságosak lehetnek, hasznosnak látszik a szóban forgó elméletek megismertetése.

A nyolcvanas évek közepe óta megint azt tapasztalhatjuk, hogy a gazdasági növekedéssel kapcsolatos irodalom gyorsan bővül. A hatvanas évekhez, a növekedéelmélet fénykorához hasonlóan most is állandóan új eredményekről számolnak be kutatók a különböző, nemzetközileg jegyzett szaklapokban. Úgy tűnik tehát, hogy a hosszú távú szemlélet fontosságát hangsúlyozó növekedési elmélet megint a figyelem középpontjába került (erről lást *Ligeti* [1994]). Véleményem szerint ezt nem lehet egyszerűen a tudományban sem ismeretlen divatjelenségnek tartani, mert igen lényeges különbségek léteznek a harminc évvel ezelőtt és a napjainkban felvetett kérdések, javasolt megoldások között, ami nem utolsósorban a megváltozott politikai és gazdasági körülményeknek tudható be.

Századunk hatodik évtizedében talán csak néhány közgazdász fejében merült fel az azóta egyre szélesebb körben érzékelhető és egyre nyomasztóbbá vált problémának akár csak a pusztja lehetősége. Akkoriban ugyanis a természeti erőforrások még olcsók voltak; a környezetszennyeződés sem éreztette a napjainkra már megsokszorozódott káros hatásait; az államok eladósodása ugyan ismert – de semmiképpen sem világméretű – probléma volt; a világ gazdaság működőképesnek tűnt, a fejlett ipari államok és a fejlődő országok viszonyára sem az *Észak–Dél konfliktus* fogalmával utaltak. A világ politikai helyzete szintén stabilnak látszott – a világpolitika és a

világ gazdaság szempontjából jelentős régiók (akármilyen irányú) „transzformációja” az álmok világába tartozott. Így azután – utólag – nem kell csodálkozni, hogy a szóban forgó időszakban a változtatlan keretfeltételek között optimalizáló neoklasszikus, illetve inkább az elosztás kérdéseit előtérbe helyező keynesiánus vagy posztkeynesiánus növekedési modellek a főbb vonásaiban harmonikusan fejlődő gazdaság leírására törekedtek.

A hetvenes és nyolcvanas évek azonban tönkretették a korábbi megközelítés alkalmazásának alapfeltételeit. Nyilván erre vezethető vissza az ingadozások tarkított folyamatokat elemző konjunktúrakutatás térnyerése is ezekben az években. A gazdasági feltételekben napjainkra sem fedezhető fel a harmonikus növekedés visszatérésének nyomai, sőt amennyiben számottevő változás kimutatható a hetvenes és nyolcvanas évekhez képest, akkor ez inkább romlás, mintsem javulás.

A modern növekedéselmélet éppen ezekre az új kihívásokra szeretne választ adni. Mivel szinte kizárólag az iparilag fejlett országok közgazdasági dolgoztak ezen, elsősorban saját országaik perspektíváit kutatják. Ezzel együtt az „új” növekedéselmélet által napirendre tűzött kérdések a piaczgazdasághoz vezető fejlődési pályát kereső országok számára is legalább olyan fontosak, mint az Egyesült Államok, Németország vagy Japán számára. Érdemes tehát velük megismerkedni és mondani-valójukat végiggondolni.

Miért vált szükségessé a növekedési elmélet továbbfejlesztése?

A – főleg Solow úttörő cikkeire visszamenő – hagyományos növekedéselmélet¹ a jövedelemváltozást különböző termelési tényezőkkel (munka és tőke, ritkábban vonták be a technika szintjét, illetve a földet) magyarázta. Közülük a népességnövekedés konstansnak tekintett üteméhez igazodó tőke különösen fontos szerepet játszott: ez – és többnyire csakis ez – biztosította a modellek dinamikáját. Ezzel a feltevéssel a modellek² logikai struktúrája a következő volt. A mindenkori jövedelem egy részét fogyasztási célokra költötték, a fennmaradó megtakarítás jelentette a magánberuházás alapját, amely viszont a tőkeállomány növekedéséhez vezetett. A magasabb tőkeállomány és az általában exogén módon, egyenletesen növekvőnek feltételezett munkaráfordítás nagyobb jövedelemszintet produkál. Itt bezárul a kör, a leírt folyamat újrakezdődik. A gazdasági növekedés motorja tehát a beruházás, minél magasabb a tőkeállomány, annál nagyobb lesz a jövedelemszint.

Mivel a technikai haladástól egyelőre eltekintettünk, változatlan termelési függvény mellett a tőkefelhalmozás és a jövedelembővülés közti kapcsolatban is érvényesül természetesen a csökkenő hozadék elve. Az egyre magasabb tőkeállomány tehát valóban növeli a jövedelmet, de *csökkenő* ütemben. Más szóval: a magas tőkeállománnyal rendelkező országok gazdag államoknak tekinthetők, de gazdasági növekedésük üteme csökkenni fog, alacsonyabb lesz, mint a kisebb egy főre jutó tőkeállománnyal rendelkező országoké.

¹ Hagományos növekedési teóriákon a hatvanas évekre kialakult ismereteket értem, tekintet nélkül a néha igencsak eltérő megközelítésekre vagy iskolákra. Ilyen értelemben a szóban forgó kifejezés eklektikus gyűjtőfogalom. Ezzel együtt az eredmények többsége a neoklasszikus modell alapján született, tehát a „hagyományos” növekedéselmélet kifejezést használva, elsősorban ezekre az eredményekre gondolunk.

² Az egyszerűség kedvéért tekintünk olyan modellre, amelyben csak a tőkeállomány és a munkaráfordítás határozza meg a jövedelemszintet. Az érvelés több termelési tényezőt szerepeltető modellek esetén is érvényes marad, hiszen ezekben a dinamikát adó tényező ugyanolyan mechanizmuson keresztül hat; az egyetlen különbség az, hogy a megtermelt jövedelmet többfelé kell elosztani.

mánnal rendelkező szegényebb országoké. Ez, a hagyományos növekedésmélet logikájából adódó következtetés természetesen teljesen ellentmond a hetvenes és nyolcvanas években egyre súlyosbodó *Észak–Dél konfliktusnak* és a világgazdaság szerkezetében bekövetkezett változásoknak.³

A csökkenő hozadék elvének alkalmazásából, valamint abból, hogy az említett irányzatok általában a termelési tényezőknek határtermelékenységük alapján történő értékelését tételezték fel, azonban az is következik, hogy magasabb tőkeállomány esetében alacsonyabb kamatlábak alakulnak ki. Ennek megfelelően a fejlett országokban a kamatlábnak alacsonyabbnak kell lennie, mint a fejletlen országokban. A beruházás határfoka így az utóbbi gazdaságokban nagyobb, aminek eredményeként nő ott a tőkeállomány és ezen keresztül a jövedelem is. Más szóval: a solowi elmélet alapján a *fejletlen országok felzárkózására* lehet következtetni. Ezért teljesen érthető a kezdeti hitetlenség és a későbbi csodálkozás, amikor az egyértelműen fejlettnak minősülő Egyesült Államok a nyolcvanas évek elején a reagani, magas kamatlábakon alapuló gazdaságpolitikával nemcsak a fizetésimérleg-pozícióján tudott javítani, hanem ideiglenesen még a növekedési ütem fokozására is képes volt.

Mivel a tapasztalatok és a hagyományos növekedésmélet következtetései közötti ellentmondások nyilvánvalóvá váltak, tudomásul kellett venni, hogy az elmélet addigi formájában alkalmatlannak bizonyult az elmúlt évtizedekben jelentkező folyamatok értelmezésére. Ennek oka minden bizonnyal az, hogy a modellek nem vettek figyelembe néhány, a gazdasági fejlődés szempontjából lényeges tényezőt, illetve szerepeltették ugyan ezeket, de nem adtak nekik kellő súlyt.

A technikai haladás endogenizálása az új növekedési elméletben

A hagyományos növekedési elmélet által mellőzött, illetve alárendeltként kezelt tényezők közül a kutatás elég gyorsan a technikai haladást⁴ helyezte a figyelem középpontjába (lásd például *Maddison* [1979], *Reynolds* [1983]). Ez önmagában még nem lett volna különösebb újdonság, hiszen már majdnem 30 évvel korábban *Abramovitz*, de főleg *Solow* hívta fel a közgazdászok figyelmét erre a tényezőre (*Abramovitz* [1956], *Solow* [1957]). *Solow* és követői azonban kezdetben *exogén*, azaz kívülről adott technikai haladással számoltak, vagyis feltételezésük szerint az újítások keletkezése valamilyen sajátos, a gazdasági változókkal összefüggésben nem álló s a közgazdászok számára egyelőre nem is érdekes folyamat.

A hetvenes és nyolcvanas évek kihívásainak hatására azonban felmerült a legfontosabb termelési tényezőnek tekintett technikai haladás befolyásolásának szándéka. Ehhez viszont tudni kell, mitől függ az alakulása. Ily módon az új növekedésmélet⁵

³ Erre a problémára először *Streissler* [1980] hívta fel a figyelmet. Újabb vizsgálati eredményeket illetően lásd *Mankiw–Romer–Weil* [1992].

⁴ Itt és a továbbiakban a technikai haladás, tudásszint, technológia, technikai szint, humán tőke stb. fogalmakat többnyire szinonimaként használom. A szóban forgó kategóriák közötti sokszor igen lényeges különbségekre itt nem térek ki, mivel a jelen tanulmány szempontjából csak a tudás, technológia, humán tőke stb. különböző *szintjei* fontosak, nem pedig az új ismeretek terjedésének olyan mechanizmusai, mint az innováció, imitáció, adaptáció. Ugyanakkor talán nem árt megjegyezni, hogy az említett kategóriákat semmiképp sem lehet egy kalap alá venni a tudás, humán tőke stb. megtestesült formáival, azaz a beruházási jószágként szolgáló technikai eszközökkel.

⁵ Az előzőek alapján talán már világos, hogy az új jelző nem elsősorban a korszerűségére utal, hanem egyfajta gyűjtőfogalomként olyan többszektoros növekedési modellekre vonatkozik, amelyek a gazdasági növekedés szempontjából jelentős technikai haladást a modellen belül magyarázzák.

egyik fő feladatává az *endogén*, azaz a többi gazdasági változóval összefüggő technikai haladás modellezése vált, amelyhez Arrow, Conlisk és Uzawa munkái bizonyos szempontból kiindulópontként szolgáltak (Arrow [1962], Conlisk [1967], Uzawa [1965]).

Ezek után nézzük meg az új növekedési elméletek logikáját! Ehhez az irányzatot kidolgozó és továbbfejlesztő Romer és Lucas tanulmányaira támaszkodunk (Romer [1986a], [1990a], Lucas [1988]). Alapvető gondolatmenetük a következő. Technikai haladásnak azon intézkedések összességét tekintik, amelyek az alkalmazott inputtényezők hatékonyabb felhasználását eredményezik. Modellezése csak hosszú időhorizont feltételezése mellett lehetséges, mivel ahhoz a folyamathoz, amit sematikus *jövedelemképződés-innováció-beruházás-magasabb jövedelem képződése* formájában írhatunk le, hosszabb idő szükséges.

Ezenkívül hangsúlyozzák, hogy a *technológia* és a *humán tőke* ugyan jószágoknak tekinthetők, de tulajdonságaik jelentősen eltérnek a közönséges javakétól. Míg ugyanis az utóbbiakat a piacon adják és veszik, tehát bárki termelheti és fogyaszthatja ezeket, addig az új technológia és a kiemelkedő humán tőke olyan áru, amely termelése és későbbi hasznosítása az átlagosnál magasabb profit reményében különleges gazdasági egységekben (vállalatok kutatási részlegeiben, tudományos kutatóintézetekben stb.) történik, és ezek a többi gazdasági szereplőt – legalábbis ideiglenesen – kizárhatják a „tudástermelésben” való részvételtől, illetve az ott született produktumok hasznosításából. Más szóval: a szóban forgó termékek intézményi eszközök (szerzői jogok, szabadalmak, márkanév stb.) segítségével védhetők. Sőt, az ilyen termékeket kifejlesztők szempontjából egy ideig védendők is, mert az új technológiák kidolgozásával, illetve a magasabban képzett humán tőke létrehozásával járó költségek az esetek többségében csak egyszer merülnek fel, „laza” kezelésük tehát a kívülállókat hozná előnyösebb helyzetbe a technikailag élen járó gazdasági szereplőkkel szemben.⁶ Az új technológia és a kiemelkedő humán tőke tehát olyan javak, amelyek általában nem szerezhetőek be versenypiacokon, költségvonzatukat tekintve pedig a technikai haladást utánzó gazdasági szereplők számára extern jelleggel bírnak.

A gazdasági szereplők magatartásáról az új növekedésemélet a neoklasszikus modellekből jól ismert racionalitást tételezi fel, vagyis minden gazdasági alany arra törekszik, hogy a hasznossági függvényét adott feltételek közepette maximalizálja. A termelési eljárást olyan termelési függvény segítségével írják le, amely a mindenkori outputszintet a hagyományos termelési tényezők mennyiségére, az egész gazdaságra jellemző aggregált, s így az egyes gazdasági szereplők számára exogén módon adott tudásszintre, valamint az egyes gazdasági szereplők által elért egyéni tudásszintre vezeti vissza. Az egyéni tudásszint két tényezőtől függ: 1. a gazdasági egység fogyasztási, illetve beruházási döntésétől – a fogyasztásról való lemondás nagyobb lehetőséget biztosít a tudásszint növelése számára; 2. a korábban már elért tudásszinttől. A termelési függvény a hagyományos termelési tényezők és az egyéni tudásszint

⁶ Ez természetesen igen leegyszerűsített leírása mind a valóságos folyamatoknak, mind a Romer–Lucas-elméletnek, de talán mégis megengedhető, mivel a jelen tanulmány az új növekedésemélet lényegét kívánja bemutatni. Kétségkívül léteznek termékek, amelyekre a fenti jellemzés helytálló. Ha például egy gépkocsikat gyártó cég típusait új, energiát megtakarító karosszériával látja el, akkor ezt nyilván sok, a szélcsatornában elvégzendő kísérlet, az utasok lehetőleg maximális biztonságát szolgáló töréspróba, a megfelelő kerékfelüggesztést, fékrendszert stb. biztosító számítás előzi meg. Ha az új típus piacra kerül, akkor védelem hiányában egy konkurens cég egyszerű „lekoppintással” megtakaríthatná a fejlesztési költségek döntő részét, lényegében csak az adaptálás költségei merülnének fel nála. Valamivel más a helyzet viszont, ha a humán tőke képzését nézzük. A nyelvtanulás például a diák számára majdnem ugyanolyan költségekkel jár, mint amilyeneket a tanára kénytelen volt viselni (nyelvkönyvek vásárlása, a tanár fizetése, rezsi-költségek stb.). Később látni fogjuk azonban, hogy a humán tőke esetében is lehetnek komoly költségelőnyök, amelyek napjainkban többek között főleg a kevésbé fejlett országokban tapasztalható „tudás-, illetve tudóselszíváshoz” vezetnek.

tekintetében csökkenő, az aggregált tudásszint, vagyis az *extern* termelési tényező tekintetében viszont növekvő parciális skálahozadékú. (Ez utóbbi körülményre később magyarázatot adunk.)

Az „új” növekedéstudomány mondanivalóját optimumfeladat formájában fogalmazza meg: egy több időszakot átfogó hasznossági függvény maximumát keresi (lásd a függelékét). Ennek megoldása megadja az adott keretek között optimális egyéni tudásszintet. Az adott tényezőárak mellett felhasznált hagyományos termelési tényezőkkel együtt ez determinálja – egyrészt közvetlenül, másrészt az aggregált tudásszinten keresztül közvetetten – a megtermelt outputot. Ennek realizálása során egyrészt kialakulnak az árak, amelyek alapján a következő termelési fázis ráfordításairól döntenek. A megszerzett jövedelem másrészt a megtakarítás és a beruházás forrásául is szolgál, amely a jövőbeli tudásszintre gyakorol hatást. Így a Romer–Lucas-féle modell kétségkívül sikeresen megoldotta a technikai haladás endogén leírását. Ezzel kapcsolatban azonban még egyszer hangsúlyozni kell, hogy Romer és Lucas szokásos neoklasszikus optimumfeltételt illesztett modelljébe, ezért az általuk leírt endogén technikai haladás egyben optimális is.

A technikai haladás endogenizálása és a nem konvex technológiai halmaz

A neoklasszikus szellemben készített gazdasági modellek egyik alapvető jellemzője a technológiai halmaz konvexitása (illetve ami ezzel egyenértékű: a termelési függvény konkávitása), amely az optimumhelyzetként értelmezett egyensúlyi megoldások létezésének alapvető feltétele (lásd például *Nikaido* [1968]).

A Romer–Lucas-féle növekedéstudomány ismertetéséből azonban az derül ki, hogy a technológiai halmazt definiáló termelési függvény legalábbis az egyik változóban – a társadalmilag determinált tudásszintben – konvex (az összes többi termelési tényező változatlan mennyisége mellett az aggregált tudásszint növekedése a saját mértékét meghaladó kibocsátásnövekedést eredményez). Emiatt a technológiai halmaz nem lehet többé konvex, s így az optimalizálás veszélybe kerül. Úgy tűnik tehát, hogy az új növekedéstudomány meghatározta pálya nem rendelkezhet ugyanazokkal az egyensúlyi és stabilitási tulajdonságokkal, mint a hagyományos neoklasszikus irányzat modelljei. A konvex halmazokon alapuló optimalizálási eljárások helyett tehát új módszereket kellett kifejleszteni, amelyek a nem minden változóban konkáv termelési függvények feltételezése mellett képesek az optimális megoldás megkeresésére. Ezt a feladatot Romer végezte el (*Romer* [1986b]).

A termelési halmaz nem konvexitása, illetve az, hogy a termelési függvény nem minden változóban konkáv, annak a felismerésnek a következménye, hogy az egyszer már közjavakká vált technológiai ismeretek később bárki számára gyakorlatilag költségmentesen hozzáférhetőek (lásd *Romer* [1990b]). A hagyományos növekedéstudomány szokásos feltevései szerint ugyanis a versenypiacokon beszerzett termelési tényezők ráfordításainak a megduplázása kétszeres outputot fog eredményezni. A nem versenypiacról származó (közjószágként viselkedő) társadalmi tudásszint többszörös alkalmazása viszont többszörösen is növeli a kibocsátást, vagyis a tudásszint megduplázása ennél nagyobb mértékben változtatja meg az outputot.

Az elmondottak formalizált illusztrációja céljából vegyünk egy háromváltozós $Y = F(K, L, \tau)$ termelési függvényt, amely az outputot a tőkeállomány, a munkaráfordítás és a technikai haladás szintje alapján határozza meg. A hagyományos neoklasszikus növekedéstudomány megfelelően ez a függvény a K -ban és L -ben első fokú homogén, tehát

$$F(\lambda K, \lambda L, \tau) = \lambda F(K, L, \tau).$$

Ha most a technikai haladás vagy a társadalmilag aggregált tudásszint szintén λ -val növekszik, akkor a fentieknek megfelelően ennek az outputra gyakorolt hatása λ -nál nagyobb, s így

$$F(\lambda K, \lambda L, \tau) > \lambda F(K, L, \tau).$$

Ez igen nagy különbség a technikai fejlődést endogén módon kezelő korábbi modellekhez képest, amelyek a technikai haladást – lehetőleg Cobb–Douglas-típusú – első fokú homogén termelési függvények segítségével valamely hagyományos termelési tényezővel hozták kapcsolatba (lásd például a Conlisk modelljén alapuló változatot a függelékben).

Nem konvex technológiai halmazok esetében értelemszerűen a határtermelési tételek és ezzel együtt a neoklasszikus elmélet elosztási teoreimái is érvényüket veszítik. A termelési tényezők hozamai és költségei többé nem egyenlőek egymással, így nem könnyű választ adni arra kérdésre, hogy miből finanszírozzák a tudásszint fejlesztését.

Az egyik elképzelhető válasz az lehetne, hogy a többi termelési tényező hozamait használták fel a technikai haladás finanszírozására. Ez elvileg indokolt is, hiszen a magasabb tudásszint a hagyományos termelési tényezők hatékonyabb alkalmazását teszi lehetővé. Csakhogy ez azt is jelentené, hogy a hagyományos termelési tényezők hozamai kisebbek lennének, mint az alkalmazásukkal járó költségek. Ezért a technika fejlesztésében ellen járó vállalatok, illetve országok veszteségeket szenvednének, ami természetesen ellenősztrőzőként hatna; a technikai haladás előbb-utóbb megállna. Mivel ez a következtetés nyilván ellentmondana a tényeknek, a válaszadásnak ez a módja nem fogadható el. Ennek megfelelően az ún. új növekedésemélet képviselői kénytelenek voltak ettől eltérő magyarázatokkal szolgálni. Többféle, ugyanakkor számos közös vonással rendelkező kísérlet figyelhető meg az irodalomban.

A technikai haladás felemás endogenizálása: extern társadalmi tudásszint, eleve adott monopolista piaci szerkezet

A közgazdaságtannak az elmúlt években tapasztalható fejlődését többek között a mikroökonómiai megközelítések térhódítása jellemzi. Sok, korábban kizárólag nemzetgazdasági szinten tárgyalt kérdés vizsgálatánál egyre inkább felhasználják a mikroszférában kimutatott összefüggéseket. Ez a növekedéseméletben is megfigyelhető, ahol a néhány évtizeddel korábban kidolgozott elméleteknél sokkal nagyobb mértékben támaszkodnak a modern vállalat-, illetve ipargazdaságtan eredményeire. Érdeemes felfigyelni arra, hogy Romer szintén a mikroszintű folyamatok szerepét hangsúlyozza, hiszen az *egyéni* tudásszint alakulását határozza meg endogén módon (lásd a függelékben Romer mikroindíttatású modelljét). Ugyanakkor azonban a termelési függvény fentebb bemutatott sajátosságainak megfelelően az igazán kiugró jövedelememelkedést az *aggregált* tudásszint növekedése vonja maga után. Ahhoz tehát, hogy a gazdasági fejlődést lényegesen befolyásoló technikai haladást *teljes mértékben* endogenizálhassuk, megoldást kell találnunk az aggregálás mikéntjére, vagyis meg kell mondanunk, *hogyan* válik a modellből levezetett egyéni technikai tudás társadalmi szintű tudássá.

Választ erre a – közgazdászok nemzedékei által kutatott – kérdésre Romertól nem kap az olvasó. Kénytelen megelégedni azzal a megjegyzéssel, hogy az aggregált tudásszint minden egyes gazdasági szereplő számára adott, vagyis extern tényezőnek tekintendő (lásd *Romer* [1986a], 1015. oldal). Ehhez az extern tényezőhöz versenygazdaságban minden gazdasági szereplő azonos módon juthat hozzá, azonos mértékben hasznosíthatja a maga számára, így akár az is feltételezhető, hogy megközelítőleg azonos mértékben vesz részt kifejlesztésében (uo.). Végeredményben tehát az egyéni gazdasági szereplő egyben *reprezentatív* is, sőt igazából nincs is különbség két tetszőle-

gesen kiválasztott termelő vagy fogyasztó között. Ez lényegesen leegyszerűsíti a makroszférára felírt növekedési modellt (lásd a függelékben Romer aggregált modelljét). Ennek ellenére a modell megoldásaként adódó technikai haladás továbbra is endogén és optimális, tehát a leegyszerűsített aggregáláson alapuló modell kielégíti a vele szemben támasztott formális követelményeket. Emellett a modell egyszerűsítő jellege is megmaradt, vagyis a kezelhetőség szempontjából is igen kedvező tulajdonságokkal rendelkezik.

Romer és Lucas később megjelent cikkeikben feladták ez utóbbi előnyt (Romer [1990a], Lucas [1988]). Az általuk is túlságosan leegyszerűsítettnek érzett aggregálást megkerülve, a modellekben szereplő piacok némelyikének monopolista jellegű tulajdonságait kiemelték. A *monopolista piaci struktúra* néhány gazdasági szereplő számára az átlagosnál magasabb profit realizálást teszi lehetővé, amelynek egy részét így minden hátrány nélkül új technikai ismeretek megszerzésére fordíthatják. A hatékonyabb technológia, új szervezési módszerek stb. kidolgozása érdekében is áll: ez stabilizálja monopolhelyzetüket, s így a továbbiakban is számíthatnak a monopolprofit realizálására.

A monopolista pozícióban lévő vállalatoknak csak akkor érdemes alkalmazniuk a fenti – a Schumpeter-féle vállalkozóéra emlékeztető – stratégiát, ha az aggregált tudásszint valóban extern tényezőként viselkedik. Ha a technika fejlesztésében – mindig vagy csak bizonyos időszakokban – követő szerepkörben működő vállalatok idővel nem juthatnának az élenjáró gazdasági szereplők által kifejlesztett eljárások birtokába, akkor csak idő kérdése, míg a monopolista vállalatok pozíciójukat nem a technológia fejlesztésével védik meg, hanem hatalmukkal való visszaéléssel. A gazdasági életben elfoglalt helyüket újabb kutatási és fejlesztési kiadások nélkül is megtarthatnák, így nyilván racionálisabb lenne számukra a monopolprofit más – gazdaságosabb – területeken történő befektetése. Ennek egyenes következménye lenne az aggregált tudásszint növekedésének lelassulása, ami végül is kedvezőtlen módon befolyásolná a gazdaság növekedési ütemét.

Mivel azonban a technika-követő vállalatok viszonylag gyorsan és főleg olcsón szerezhetik meg a fejlett technológiát, a monopolista vállalatok valóságban *rakényszerülnek* arra, hogy egyéni tudásszintjüket állandóan fejlesszék. Az aggregált tudásszint tehát nemcsak azért szerepel extern tényezőként az ún. új növekedéstudományban, mert az aggregálás matematikáját a mai napig nem oldotta meg a közgazdaságtan, hanem a feltételezés a modell működése szempontjából is elengedhetetlen. A technikai haladás endogenizálása tehát csak részben, nevezetesen az egyes gazdasági szereplő szintjén sikerült; a társadalmi tudásszint nemcsak az egyes gazdasági egység szempontjából számít extern tényezőnek, hanem a modellekben is exogén változóként szerepel. Ebben a tekintetben viszont az új növekedési modellek hasonlítanak Solow 1956-os modelljéhez.

Már a fenti rövid ismertetésből is kiderül, hogy a technikai haladásnak a monopolista piaci struktúrával való összefüggésbe hozása maga után vonja többszektors növekedési modellek használatát.⁷ Ez a felismerés explicit módon jelenik meg az újabb növekedési modellekben.⁸ Elismerve az új növekedéstudomány belső konzisztenciáját és magyarázó erejét az elmúlt másfél évtized alatt tapasztalt jövedelmi folyamatok értelmezésében, mégis izgalmas lehet a monopóliumok *eredetét* firtatni. A monopóliumok kialakulásával kapcsolatos probléma a következő. Amennyiben a monopóliumok valamely időponttól kezdve egyszerűen csak „vannak”, akkor ettől az elmélet

⁷ Ennyiben az endogén technikai haladás szóban forgó modellezése visszatérésnek tekinthető az előzőekben már megemlített Uzawa-féle megközelítéshez.

⁸ Lásd például Lucas [1988], [1993], illetve Romer [1990a], Stockey [1988] és Segerstrom [1991]. Ez azonban visszatükröződik a Függelékben bemutatott Romer-féle modellben, valamint az ugyanott szereplő mikroindítatású modellben is: a termelési függvény tulajdonképpen a „közönséges” javak előállítását írja le, a tudásszint időbeli változására feltételezett összefüggés pedig a kutatás-fejlesztés szektor modellezésének tekinthető.

belső logikája még nem szenved csorbát. De ha az ún. új növekedésméletek a monopolista piaci struktúrát csak tényként fogadják el, és létrejöttét nem magyarázza, akkor mondanivalója igen szoros szellemi rokonságban áll a hagyományos neoklasszikus növekedésmélettel. Ellenkező esetben viszont, amennyiben a technikai haladás szempontjából oly fontos piaci struktúrák eredetét is megmagyarázná, tényleg fejlődésméletté, s ezzel valóban új utakon járó elképzeléssé válna a Romer és Lucas nyomán létrejött irányzat. Az „új” növekedésmélet képviselői tanulmányaikban az első lehetőséget választották, azaz nem foglalkoztak a piaci szerkezet evolúciójával. Ez azt jelenti, hogy modelljeik alapvetően a Solow vagy Conlisk-i filozófia alapján készültek. Solow és követői néhány évtizeddel korábban nyíltan hirdették, hogy a technikai haladás modelljeiben exogén tényezőként szerepel. Az új növekedésmélet képviselői rejtett formában ugyan, és némileg árnyaltabban, végül is ugyanezt tételizik fel: a technikai haladásnak az a része, amely Conlisk és Arrow elképzeléseitől eltérően nem függ a makroszintű jövedelem, illetve a megtakarítások alakulásától (Romer és Lucas modelljében a társadalmi tudásszint), vagy exogén tényezőként kerül a modellbe, vagy az eredetét tekintve meg nem magyarázott monopolista piaci szerkezet függvénye.

Jogosan merül fel a kérdés: mi is az új a Romer–Lucas-féle megközelítésben? A technikai haladás endogenizálását illetően kiderült, hogy inkább folyamatoságról kellene beszélni, mintsem a korábbi modellekkal való szakításról, vagy akár csak a tőlük való lényeges eltávolodásról. A hagyományos neoklasszikus, de az ún. új növekedésmélettel kapcsolatos elégedetlenségét gyakran hangoztató M. Scott (lásd Scott [1989], [1992]) szerint a Romer–Lucas-féle megközelítés inkább csak formális különbséget tesz innováció és imitáció között, ugyanis mindkettőt a hagyományos beruházásokra vezetnek vissza: az innováció az oktatásra, kutatásra fordított pénzösszeg függvénye, az imitáció alapja pedig a „közönséges” beruházás (Scott [1993] 424. o.). Tekintettel arra, hogy a tárgyalt irányzat nagyon fiatal, természetesen nem fogalmazható meg végleges értékelés. Annyi azonban bizonyosra vehető, hogy az új növekedésmélet

- a növekedési problematika mikroökonómiai indíttatású tárgyalásával,
- a humán tőke legfontosabb termelési tényezőként történő kiemelésével, valamint
- az ezzel kapcsolatos módszertani hangsúlyeltolódással (a termelési függvény nem minden változójában konkáv, vagyis a csökkenő hozadék elve nem minden termelési tényezőre alkalmazható)

igencsak különbözik a hagyományos teóriáktól. Solow szavaival élve, ezzel olyan kérdések kerültek a figyelem középpontjába, amelyek főleg a megteremtendő egységes európai piac, valamint a kelet-európai gazdaságok megreformálása, a velük folytatandó kereskedelem és az ott szükséges nyugat-európai beruházási tevékenység szempontjából lényegesek (Solow [1991] 5. o.).

Függelék

A Solow-modell exogén technikai haladással

Solow egyensúlyi növekedési modelljében⁹ a munkaráfordítás alakulása, illetve – mivel teljes foglalkoztatottság érvényesül – a népesség növekedése szerepel központi kategóriáknak; a tőkeállomány fejlődése az exogén módon megadott népességnövekedési rátához igazodik, a technikai haladás pedig munkaerő hatékonyságának növekedésében jelenik meg. Legyen adva a következő, szokásos neoklasszikus tulajdonságokkal rendelkező termelési függvény

$$Y = F(K, L, \tau) = F(K, L, \tau),$$

⁹ Lásd például Solow [1957], illetve Ramanathan [1982].

ahol K a tőkeállományt, L a munkaráfordítást, τ pedig a technikai haladást jelenti. Ha Solow nyomán feltételezzük, hogy a termelési függvény $L\tau$ -ban elsőfokú homogén, akkor

$$Y = L\tau f(k),$$

ahol

$$k = \frac{K}{L\tau}.$$

A népesség növekedési üteme n , azaz

$$\frac{\dot{L}}{L} = n.$$

Továbbá érvényesül az árupiac egyensúlyi feltétele $I = S$, tehát

$$\dot{K} = I = sY,$$

ahol s a megtakarítási hányad.

Ebből következik az alapvető egyenlet

$$\dot{k} = sf(k) - \left[n + \frac{\dot{\tau}}{\tau} \right] k.$$

Mivel a technikai haladás exogén adottság, ezért ismert a növekedési üteme $\left(\frac{\dot{\tau}}{\tau}\right)$ is, így az alapvető egyenlet megoldása (k^*) meghatározható. Ennek birtokában, valamint a népesség alakulását leíró függvényt felhasználva számítható ki az output és a tőkeállomány alakulása.

Az exogén technikai haladást feltételező Solow-modellben a növekedési pályát meghatározó változó – az eredeti Solow–Swan-modellhez hasonlóan – a népesség növekedési üteme, hiszen a tőkeállomány alakulása most is ehhez igazodik.

Az endogén technikai haladás hagyományos neoklasszikus modellekben: Conlisk nyomán¹⁰

A hagyományos neoklasszikus modellekben úgy próbálták a technikai haladást endogenizálni, hogy ezt a Solow-féle modell valamely endogén változójától tették függővé. Conlisk például feltételezte, hogy a technikai haladás változása az egy főre jutó kibocsátásnak és a technikai haladás korábbi szintjének lineáris függvénye:

$$\dot{\tau} = a_0\tau + a_1 \frac{Y}{L}, \quad a_0, a_1 > 0.$$

Ahogy az előző Solow-modellben, a szokásos neoklasszikus feltételek fennállása esetén itt is könnyen meghatározható az alapvető egyenlet:

$$\dot{k} = sf(k) - [a_1 f(k)k + (a_0 + n)]k.$$

¹⁰ Lásd például Conlisk [1967] vagy Ramanathan [1982].

Legyen ennek megoldása k^* . A technikai haladás üteme az alábbi egyenletből adódik:

$$\dot{\tau} = [a_1 f(k^*) + a_0] \tau.$$

Ennek a megoldása (τ^*), a hozzá tartozó k^* , valamint a munkaráfördítés időbeli alakulását leíró $L(t)$ függvény determinálják az output és a tőkeállomány alakulását.

Ebben a modellcsaládban a technikai haladás természetesen befolyásolja azt, hogyan igazodik a tőkeállomány a népesség alakulásához, hiszen a munkaráfördítés két különböző módon hat a kibocsátásra: egyrészt közvetlenül mint felhasznált termelési tényező, másrészt pedig közvetetten, a technikai haladás növekedési ütemén keresztül.

**Az endogén technikai haladást leíró optimumfeladat:
az „új” növekedésemélet¹¹**

A mikroindíttatású modell

Legyen

$$U_i[C_i(t)]$$

az i -edik gazdasági szereplő hasznossági függvénye, ahol

$$C_i(t)$$

a szóban forgó gazdasági szereplő fogyasztása a t -edik időszakban. Mivel aktorunk nemcsak a jelen időszakbeli hasznosságát kívánja maximalizálni, hanem ezen döntését több – akár végtelen sok – időszakot figyelembe véve hozza meg, célfüggvénye végül is a következő, gyakran használt intertemporális hasznossági függvény, amelynek értéke az idő növekedésével csökken

$$\int_0^{\infty} U_i[C_i(t)] e^{-\rho t},$$

ahol ρ az időpreferenciát kifejező együttható.

Gazdasági szereplőnk most e függvény maximumát keresi tekintettel arra, hogy az általa előállított és realizálható output most a korábbi hagyományos termelési tényezőkön túl még az egyéni és a társadalmi tudásszinttől is függ, azaz

$$Y_i(t) = F_i[\tau_i(t), T(t), y_i(t)].$$

Itt τ_i az előzőeknek megfelelően az i -edik gazdasági szereplő tudásszintje, T a társadalmi tudásszint és y_i a többi inputtényezőt tartalmazó vektor, vagyis a korábbi kéttényezős modell alapján

$$y_i = \left[\begin{array}{c} K_i(t) \\ L_i(t) \end{array} \right]$$

¹¹ Lásd például Lucas [1988].

A társadalmi tudásszint az i -edik szereplő számára extern tényezőként jelenik meg, az egyéni tudásszintjét azonban beruházásokkal képes befolyásolni. Ezt fejezi ki a következő összefüggés:

$$\dot{\tau}_i(t) = f_i[Y_i(t), \tau_i(t)] = f_i[Y_i(t) - C_i(t), \tau_i(t)] = g_i[\tau_i(t), T, C_i(t), y_i(t)].$$

Más szóval, az i -edik gazdasági szereplő döntési feladata: határozza meg

$$\int_0^{\infty} U_i[C_i(t)]e^{-\rho t}$$

maximumát a

$$\dot{\tau}_i(t) = g_i[\tau_i(t), T, C_i(t), y_i(t)]$$

feltétel mellett.

A feladat megoldása, azaz intertemporális hasznosság maximumát biztosító fogyasztás ($C_i^*(t)$) és technikai haladás ($\tau_i^*(t)$) a

$$\frac{\partial H}{\partial C_i} = 0$$

és

$$\omega' = \frac{\partial H}{\partial \tau_i}$$

feltételek teljesüléséből adódik, ahol

$$H(C_i, \tau_i, T, y_i) = U_i[C_i(t)]e^{-\rho t} + \omega g_i[\tau_i(t), T, C_i(t), y_i]$$

a feladathoz tartozó Hamilton-függvény.

Világosan látszik, hogy az ily módon meghatározott technikai haladás nemcsak endogén, hanem egyben optimális is, hiszen alakulása az intertemporális hasznossági függvény maximumához van kötve.

Romer aggregált modellje

Ha minden gazdasági szereplő azonos mértékben fejleszti tudásszintjét, akkor az előző probléma lényegesen leegyszerűsödik:

$$\int_0^{\infty} U[C(t)]e^{-\rho t} \rightarrow \max!$$

tekintettel arra, hogy

$$\dot{\tau}(t) = g[\tau(t), N\tau(t), C(t), y(t)] = h[\tau(t), C(t), y(t)],$$

ahol N a gazdasági szereplők száma.

Ebben az esetben az endogén és optimális technikai haladás a

$$H(C, \tau, y) = U[C(t)]e^{-\rho t} + \phi h[\tau(t), T, C(t), y]$$

Hamilton-függvény segítségével határozható meg.

Hivatkozások

- ABRAMOVITZ, M. [1956]: Resource and Output Trends in the United States since 1870. *American Economic Review*, Papers and Proceedings of the American Economic Society, vol. 46, 5–23. o.
- ARROW, K. J. [1962]: The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, vol. 29, 155–173. o.
- CONLISK, J. [1967]: A Modified Neo-Classical Growth Model with Endogenous Technical Change. *Southern Economic Journal*, vol. XI, 421–432. o.
- LIGETI ISTVÁN [1994]: Van-e szükség új növekedéseméletre? *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- LUCAS, R. E. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, 3–42. o.
- LUCAS, R. E. [1993]: Making a Miracle. *Econometrica*, vol. LXI, 251–272. o.
- MADDISON, A. [1979]: Per Capital Output in the Long Run. *Kyklos*, vol. 32, 412–429. o.
- MANKIW, G. N.–ROMER, D.–WEIL, D. N. [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CVII, 407–437. o.
- NIKAIDO, H. [1968]: *Convex Structures and Economic Theory*. Academic Press, London–New York.
- RAMANATHAN, R. [1983]: *Introduction to the Theory of Economic Growth*. Springer-Verlag, Berlin–Heidelberg–New York.
- REYNOLDS, L. G. [1983]: The Spread of Economic Growth in the Third World: 1850–1980. *Journal of Economic Literature*, vol. 21, 941–980. o.
- ROMER, P. M. [1986a]: Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, vol. 94, 1002–1037. o.
- ROMER, P. M. [1986b]: Cake Eating, Chattering, and Jumps: Existence Results for Variational Problems. *Econometrica*, vol. LIV, 897–908. o.
- ROMER, P. M. [1990a]: Endogenous Technical Change. *Journal of Political Economy*, vol. 98, 71–102. o.
- ROMER, P. M. [1990b]: Are Nonconvexities Important for Understanding Growth? *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. LXXX, 97–103. o.
- SCOTT, M. [1989]: *A New Theory of Economic Growth*. Oxford, Clarendon Press.
- SCOTT, M. [1992]: A New Theory of Endogenous Economic Growth. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 8, 29–42. o.
- SCOTT, M. [1993]: Explaining Economic Growth. *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. LXXXIII, 421–425. o.
- SEGERSTROM, P. S. [1991]: Innovation, Imitation, and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, vol. 99, 807–827. o.
- SOLOW, R. M. [1957]: Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, vol. 39, 312–320. o.
- SOLOW, R. M. [1991]: New Directions in Growth Theory. Megjelent: *Gahlen, B.–Hesse, H.–Ramser, H.–J.* (szerk.): *Wachstumstheorie und Wachstumspolitik: ein neuer Anlauf*. Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 20, J. C. B. Mohr, Tübingen, 5–17. o.
- STOCKEY, N. L. [1988]: Learning by Doing and the Introduction of New Goods. *Journal of Political Economy*, vol. 96, 701–717. o.
- STREISSLER, E. [1980]: Models of Investment-Dependent Economic Growth Revisited. Megjelent: *Matthews, R. C. O.* (szerk.): *Economic Growth and Resources* (5th World Congress of the International Economic Association in Tokyo), Vol. 2, Trends and Factors. London, 145–163. o.
- UZAWA, H. [1965]: Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth. *International Economic Review*, vol. 6, 18–31. o.

CZAKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–VAJDA ÁGNES

A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején

A hazai kis- és közepes vállalkozások száma a kimutatások szerint napjainkban már eléri a 800 ezret. A szerzők azt vizsgálják, hogyan változott meg a vállalkozók társadalmi összetétele 1988 óta, milyen jellemző gazdálkodási magatartást követnek a gazdaság kiszereplői a kilencvenes évek átalakuló viszonyai között. Fontos kérdésük, hogy elválik-e a kisvállalkozók háztartásának és vállalkozásának gazdálkodása, s kirajzolható-e a tényleges vállalkozók rétege a társadalmilag rendkívül differenciált kistulajdonosok között.*

A társadalomkutatók és gazdaságpolitikusok a magyar társadalmi és gazdasági átalakulás fontos jellemzőjének tartják azt a tényt, hogy jelentősen megnőtt a kis- és közepes vállalkozások¹ száma. A folyamatot értékelők közül sokan úgy vélik, hogy a gazdaság „piacivá” tételéhez elengedhetetlen, hogy az önállóan gazdálkodók társadalmi csoportja növekedjék, s tovább bővüljön a társadalom polgárrá válni akaró és képes rétege, s ennek előfutárait a mai vállalkozókban – és kisvállalkozókban – vélik megtalálni. A vállalkozók széles és differenciált társadalmi rétegén belül a kis- és közepes vállalkozások számának gyors növekedése másokban kétséget ébreszt, vajon vállalkozók-e ők a fogalom közgazdasági értelmében. Vajon a tőke hatékony működtetése, a profitszerzés gazdálkodásuk elsődleges célja, vagy inkább azt tekintik feladatuknak, hogy családjuk számára megfelelő fogyasztási színvonalat biztosítsanak kizárólag saját munkavégző képességük önálló értékesítésével, avagy inkább egy

* A dolgozat alapjául szolgáló kutatást a KSH Társadalomstatisztikai Főosztálya és a BKE Szociológia tanszéke végezte az Országos Tudományos Kutatási Alap, a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány és a PEW Alapítvány támogatásával. A kutatás első eredményeit 1994-ben közzöltük (*Czakó–Kuczi–Lengyel–Vajda* [1994]).

¹ A magyar gazdaság nyilvántartási rendszerén belül – terminológiai konvenció következtében – egyéni vállalkozóknak nevezik a kiskereskedőket, kisiparosokat, önálló szellemi tevékenységet végzőket, akik foglalkoztatási szempontból önfoglalkoztatottok. Társas vállalkozásnak nevezik hazánkban a cégeként bejegyzett üzleti tevékenységet folytatók kiszervezeteit, ami megfelel a nemzetközi gyakorlatnak. Dolgozatunkban a hazai elnevezésnek megfelelően mi is kis- és közepes vállalkozókról beszélünk, és ebbe a kategóriába beleértjük mind az egyéni önállókat, mind pedig a kis létszámú (50 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató) cégeket.

Czakó Ágnes, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Szociológia tanszék.

Kuczi Tibor, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Szociológia tanszék.

Lengyel György, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Szociológia tanszék.

Vajda Ágnes, Munkaügyi Kutatóintézet.

meghatározott tevékenységi körön, ágazaton belül a megélhetést biztosító kistermelést részesítik előnyben? (Laky [1987], Gábor [1994]). Vagyis az a kérdés, hogy a mára már 800 ezer körülire tehető kis- és közepes vállalkozások tulajdonosai mint gazdasági szereplők vajon vállalkozóként, kistermelőként vagy pusztán a megélhetés forrásait kereső önállóként viselkednek-e.² Gazdálkodásuk néhány jellemző adatából és társadalmi összetételük változásából következtethetünk-e arra, hogy számbeli növekedésük egyúttal az autonóm gazdálkodók és működőképes vállalkozások elterjedését jelzi.

Az egyéni és társas vállalkozók gazdálkodásáról alig-alig vannak információk, gazdálkodási stratégiájukról pedig szinte kizárólag csak interjú vizsgálatokból szerzhettünk tapasztalatokat. A kisvállalkozók társadalmi összetételéről 1988-ban készült egy adatfelvétel (Kuczi–Vajda [1990]), amelynek részbeni megismétlésére vállalkoztunk 1993 őszén.³ Ez utóbbi vizsgálatban a kisvállalkozók demográfiai, szociológiai jellemzésén túl arról is igyekeztünk adatokat összegyűjteni, hogy a kisszervezetek és az egyéni vállalkozók milyen eszközökkel szereznek erőforrásokat üzleti tevékenységükhöz, nyereségesek-e vagy veszteségesek, mire használják fel – ha van – tartalékaikat, növekednek-e vagy sem.

Dolgozatunkban három összefüggő témakört igyekszünk bemutatni. Elsőként a kisvállalkozások számával foglalkozunk: úgy láttuk ugyanis, hogy kevesebb vállalkozás van, mint amennyi a hivatalos statisztikában szerepel. Másodszor azt foglaljuk össze, hogy a kisvállalkozások számának kétségtelen növekedése mögött milyen társadalmi-szerkezeti változások húzódnak meg. Harmadszor a vállalkozók gazdasági orientációinak statisztikai osztályozása segítségével kísérletet teszünk arra, hogy gazdasági viselkedésük jellemző típusait vázoljuk.

Mennyi kisvállalkozás volt 1993 őszén?

A mintavétel alapjául szolgáló, az összes hazai gazdálkodó szervezetet nyilvántartó regiszter szerint 1993 nyarán összesen mintegy 790 000 nem mezőgazdasági, 50 főnél kevesebb személyt foglalkoztató vállalkozás létezett. A kérdéses során sok vállalkozásról kiderült, hogy már vagy még nem működik, nem is létezett a megadott címen, vagy nem létező címre jelentették be a vállalkozást. Becsléseink szerint a létező vállalkozások száma a regisztráltakénál majdnem 20 százalékkal kevesebb. *A ténylegesen működő vállalkozások száma szerintünk tehát 660 000 körülire volt tehető 1993 őszén.*

A vállalkozások becsült száma tovább csökkenne, ha azt is figyelembe vennénk, hogy a már régebben működő vállalkozások tulajdonosainak 4-5 százaléka azt állította, semmilyen bevétele nem volt 1992-ben. A bevételt el nem könyvelők is feltehetően „nem létezőnek” tekinthetők, bár nem zárható ki, hogy dolgoznak, de nem készítenek könyvelést erről. A különböző kisvállalkozási formák közül az egyéni vállalkozások között legnagyobb a „nem létezők” aránya, a nyilvántartott szellemi önállók negyed része, a betéti társaságok tizede nem létezett a megkérdezéskor, a jogi személyiségű társas vállalkozások között ez az arány csak 5-6 százalék volt.

² A kisvállalkozók tipikus gazdálkodói magatartásáról részletesen Laky Teréz írt (Laky [1987]).

³ Az adatfelvétel 1993 őszén készült, 1679 egyéni és társas, 50 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató, nem mezőgazdasági vállalkozás tulajdonosától kaptunk feldolgozható információt. A mintát a KSH gazdálkodó szervezeteket nyilvántartó regiszteréből vettük, és az egyszerűbb felkeresés céljából csak olyan szervezeteket jelöltünk ki, amelyek az Egységes Lakossági Adatfelvételi Rendszerhez (ELAR) tartozó településeken működnek. (A mintavételről részletesebben: Czakó–Kuczi–Lengyel–Vajda [1994].)

A nyilvántartott vállalkozások egy része tehát nem létezik, kisebb része pedig nem működik – formálisan létezőként legalábbis nem –, mert nincsenek regisztrált bevételei. Sokakat az érdekelne, hogy mennyi a fiktív vagy „üres” vállalkozás.⁴ (Fiktív vállalkozás az, amely kizárólag „az előnykereső” tranzakciók lebonyolítása céljából jön létre.) Számuk most sem derülhet ki, mivel minden bejegyzett vállalkozás jogi értelemben alkalmas meg nem történt tranzakciók nyilvántartására, adócsökkentő módszerek használatára a könyvelésben. Az „üres vállalkozások” tulajdonosai képesek mindazon előnyök – költségcsökkentés vagy többletbevétel – megszerzésére (saját maguk vagy családjuk számára), amelyeket a vállalkozás formális léte lehetővé tesz. A fiktív vállalkozások elkülönítése statisztikai adatgyűjtés útján tehát nem lehetséges.

A vállalkozások megszűnéséről kevés információ áll rendelkezésünkre. Azok közül, akikkel nem sikerült kitölteni a kérdőívet, 22 százalék a vállalkozás megszűntét jelölte meg az adatfelvétel meghiúsulásának okaként. Ez az arány a kiskereskedők között a legmagasabb (41 százalék), magas a szellemi önállók között is (27 százalék), viszonylag alacsony a kft.-k és a bt.-k esetében (17-18 százalék).⁵ Az adatok arra utalnak, hogy a nyilvántartásban viszonylag nagy arányban szerepelnek már nem működő kisvállalkozások. A regiszterbe ugyanis bekerül minden vállalkozó vagy vállalkozás, amint bejegyzik, illetve adószámot, továbbá statisztikai számjelet kap. Onnan azonban elsősorban azok igyekeznek töröltetni magukat, akiknek ez pénzügyi okokból feltétlenül érdekük. Ez az eljárás ráadásul időigényes.⁶

A vállalkozások és a vállalkozó személyek száma természetesen eltér: ugyanabban a vállalkozásban több vállalkozó tulajdonos is részt vehet, egy személynek több vállalkozása is lehet. A vállalkozók számára vonatkozó statisztikai adatok több forrásból állnak rendelkezésre,⁷ s a számok esetenként ellentmondanak egymásnak. A KSH munkaerő-felvétele például 1993-ig nem regisztrálta a foglalkoztatottak foglalkozási viszonyát,⁸ vagyis azt, hogy alkalmazottként vagy önállóként dolgoztak-e (KSH [1993]). A munkaerőmérleg az egyéni vállalkozók, alkalmazottaik és segítő családtagjaik számát közli. E szerint 1993-ban 689 ezer egyéni vállalkozó volt alkal-

⁴ „Üres” vállalkozásnak nevezi Laki [1994] azokat a vállalkozásokat, amelyeknek nincs sem inputja, sem outputja, csupán egyedi, kedvező lehetőségek – vám- vagy adókedvezmény, olcsóbb gépkocsi megszerzése – megragadására alkalmasak. Az adókedvezmények kihasználására születő „fantomcégek” létezése a Fővárosi Bíróság szakemberei számára is nyilvánvaló: „A tapasztalatok azt mutatják, hogy a bejegyzett cégek 35-40 százaléka »falból«, kizárólag a különböző áfa, szja- és más kedvezmények kihasználására alakult.” (Népszabadság, 1995. január 28.) „Fantomcégek” létezéséről és a mi felvételünkhöz hasonló megkerdezési nehézségekről számolnak be lengyel kutatók is: „...ezeket a cégeket kizárólag azért létesítették, hogy igénybe vehessék az ideiglenes adókedvezményeket, amelyek az új cégeknek járnak.” (Kondratowicz–Maciejewski [1994]).

⁵ A feldolgozó- és építőipari kisvállalkozások megfigyeléséről publikált módszertani dolgozat a nem megkerdezhető vállalkozások körében hasonló megszűnési arányt közöl (Telegdi [1994]).

⁶ A KSH regiszterében megkülönböztetik a működő és a nem működő vállalkozásokat. Az adatfelvétel mintája természetesen a működő vállalkozásokat nyilvántartó regiszterből készült.

⁷ Az adatforrások között vannak adminisztratív regiszterek, melyek elsődleges célja nem a statisztikai megfigyelés, hanem a nyilvántartás (APEH, társadalombiztosítás, KSH). Az adatforrások másik típusa kifejezetten statisztikai (szociológiai) megfigyelésre törekszik: például a vállalkozások tevékenységére vonatkozó statisztikai felmérések, a lakossági megkerdezésen alapuló munkaerő-felmérések és a kismintás szociológiai felvételek.

⁸ A KSH ELAR Munkaerő-felmérés 1994–1995. c. kérdőíve szerint a foglalkozási viszony meghatározására egy-egy lehetőséget választhatnak a megkerdezettek: alkalmazottak a vállalkozásoknál vagy egyéni vállalkozónál, illetve kft.-tagok, más társas vállalkozás tagjai vagy önálló vállalkozók stb.

mazottakkal együtt (Idézi: *Laky* [1994]). A munkaerő-felvétel adatai szerint a gyes, gyed nélkül számított foglalkoztatottakon belül a főállású vállalkozók aránya 11,6 százalék volt 1993 őszén, a foglalkoztatott nyugdíjasoknak viszont már 29,2 százaléka tevékenykedett vállalkozóként. Másik információnk egy szociológiai felvételből származik. A *Magyar háztartáspanel* szerint 1994 márciusában a gyes, gyed nélkül számított foglalkoztatottakon belül a vállalkozók aránya 9,2 százalék volt, és a magántulajdonú gazdasági társaságokban, továbbá a magánvállalkozásban foglalkoztatottak aránya már meghaladta a 42 százalékot (*Magyar háztartáspanel* [1994]). A panelből és a mi felvételünk adataiból számított vállalkozói arány között nincs döntő különbség, a foglalkoztatottak panelből számított magas aránya azonban meglepő, elsősorban azért, mert saját felvételünk – és minden más forrás – szerint ezek a vállalkozások igen kis létszámúak (2-3 fő – lásd később). Az említett adatokból pedig az következik, hogy a magántulajdonú vállalkozások átlagosan 5 főt foglalkoztatnak. A *harmadik adatforrás*, az *APEH* adatai szerint 1993-ban mintegy 400 000 egyéni vállalkozó nyújtott be adóbevallást: 54 százalékuk főfoglalkozású, 37 százalékuk kiegészítő foglalkozású, 9 százalékuk nyugdíjas.⁹ Ez pedig meglepően alacsony számnak tűnik, hiszen a Központi Statisztikai Hivatal 1992 decemberében több mint 600 000 egyéni vállalkozót tartott nyilván (*KSH* [1994a]).

A társas vállalkozásokról még kevesebb az információnk. A munkaerőmérleg nyilvántartja a jogi személyiséggel nem rendelkező társaságokban foglalkoztatottakat. E szerint 1993. január elsején 112 000 főt foglalkoztattak (alkalmazottakkal és segítő családtagjaikkal együtt) a jogi személyiséggel nem rendelkező társaságok (*Laky* [1994a] 77. o.). A jogi személyiségű társaságokról nincs foglalkoztatottsági statisztika. Csupán a szervezetek számát tartja nyilván a KSH, 1993-ban 85,6 ezer ilyen társaság volt, ebből 65 ezer kft. Kutatásunkban ez a szám 55 ezer – igaz, mintánkba csak az 50 főnél kevesebbet foglalkoztató szervezetek kerültek be.

A számbavételi problémák arra hívják fel a figyelmet, hogy a hazai statisztikai rendszerben a gazdasági szervezetek tulajdonosainak és foglalkoztatottainak nyilvántartása további munkálatokat és összehangolást igényel. A statisztikai megfigyelések egy tényrt azonban ellentmondásmentesen bizonyítanak: az egyéni és a kis létszámú társas vállalkozások száma évről évre jelentős mértékben növekszik. A következőkben az öt évvel korábbi vizsgálat és 1993-as adatfelvételünk alapján vázoljuk, mely társadalmi rétegek számára vált lehetővé, hogy önálló vállalkozást alapítsanak.

Változott-e a vállalkozók társadalmi összetétele 1988 óta?

Az öt évvel korábbi kutatás azt bizonyította, hogy miközben a vállalkozói szféra vonzereje rendkívül megnőtt, politikai és gazdasági okokból viszonylag szűk maradt az a kapu, amelyen keresztül az önálló szférába lehetett jutni, így – a társadalom más területein jól ismert – szelekciós mechanizmus érvényesült itt is: csak azok lettek vállalkozók, akik az átlagosnál jobb társadalmi, kulturális, kapcsolati tőkével rendelkeztek. Ebből következően automatikusan kiestek a munkaerőpiacon (is) hátrányosabb helyzetben lévők: a nők, az alacsony iskolai végzettségűek, a kedvezőtlen foglalkozási pozícióban lévők, az idősebbek és az akkor még jellemzően kis keresetű fiatalok. A hagyományos kisiparos, kiskereskedő réteg mellett a nyolcvanas évek közepén-végén megjelentek azok a társas vállalkozások, amelyek alapítói az átlagnépességnél iskolázottabbak és főként középkorú férfiak (*Kuczi–Vajda* [1990]).

Az elmúlt néhány évben a legkülönbözőbb társadalmi csoportok tagjai léptek be a vállalkozók közé, mivel a jogszabályok a vállalkozást szabaddá tették, valamint

⁹ Laky Teréz adatgyűjtése.

eltűnt az önállósodás politikai kockázata. Sőt, a politikai rendszerváltozás időszakában a vállalkozót egyenesen a gazdasági élet kulcsszereplőjének tekintették.¹⁰ Megjelent számos kényszerítő körülmény is: sokak számára a kisvállalkozóvá válás lett a megélhetés egyetlen útja.

A vállalkozás lehetősége a szabad gazdaság, az autonómia és a megteremthető jólét szimbólumává vált, majd a tapasztalatok nyomán ez az illúzió, úgy tűnik, szertefoszlott. Jól tükrözi ezt a közvélekedés változása: a felnőtt népességben azok aránya, akik maguk is szívesen lettek volna – vagy lennének – vállalkozók: 1988-ban 25 százalék, 1990-ben több mint 40 százalék, 1993-ban 20 százalék, 94-ben pedig 24 százalék. (Leginkább az értelmiségiek és a szakképzetlenek visszakoztak, s csak a szakmunkások reményei között szerepel tartósan az, hogy valaha kisvállalkozók lesznek (*Lengyel* [1994]).

1993-as vizsgálatunkban arra számítottunk, hogy a vállalkozások számának és a vállalkozásból élők létszámának gyarapodásával a belépés feltételei könnyebbé válnak; nagyobb arányban juthatnak be az önálló körébe az eddig csaknem kívülmaradt csoportok: a nők, a fiatalabbak és a kevésbé iskolázottak. Bár adataink szerint a vállalkozás még mindig a középkorú férfiak terepe leginkább, *elmozdulás tapasztalható mind a nők belépésében, mind pedig a kisvállalkozói kör fiatalodásában*. A teljes állású vállalkozóknak¹¹ 1988-ban nem egészen egyharmada volt nő, öt évvel később már csaknem kétötöde. A fiatalok beáramlása elsősorban a mellékállásban vállalkozók között jelentős, de a teljes állásúak között is tapasztalható a fiatalodás 1988 óta.¹² (*I. ábra*.) A nők arányának emelkedése részben a kereskedelmi tevékenység robbanásszerű növekedésével magyarázható: a kereskedés gyakran családi vállalkozás, és bizonyos értelemben esetleges, hogy a férj vagy a feleség váltja ki a működési engedélyt. Az 1988-as kutatás elemzésében a nők vállalkozáson belüli arányának módosulását az önálló szféra társadalmi presztízsváltozásával hoztuk összefüggésbe. Az ötvenes években – a magánszektor szempontjából különösen vészterhes időszakban – magas volt az idősebbek és a nők aránya a magánszférában. Ellenkező tendencia érvényesült a nyolcvanas években – a vállalkozások felfutásának periódusában –, erőteljesen megnőtt a férfiak aránya. Kérdéses számunkra, hogy a nők arányának megnövekedése – a mai gazdasági-társadalmi körülmények között is – összefüggésbe hozható-e az önálló társadalmi presztízisével.

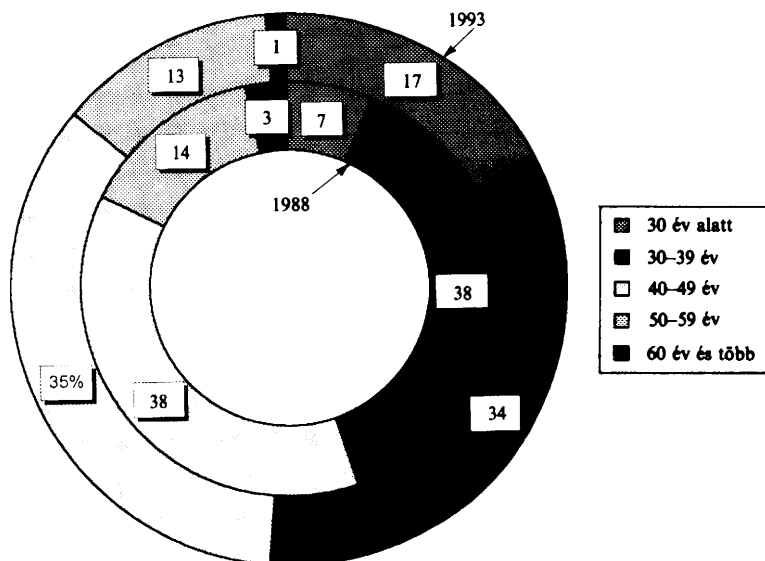
A 30 évesnél fiatalabbak nagyobb belépési aránya valószínűleg ennél összetettebb okokra vezethető vissza. Eddigi tapasztalataink azt mutatják, hogy az előző munkahelyeken felhalmozott szakmai tudás, különösen pedig a kapcsolatrendszer rendkívül jelentős a vállalkozói pályán. A fiatalok nem rendelkezhetnek ilyen erőforrással, hiszen nem volt idejük kapcsolatokat kiépíteni. Úgy tűnik, a családi háttér szerepe a fiatalok vállalkozóvá válásában feltehetően már nem a vállalkozói tapasztalatok közvetlen „átadásában” fontos – ennek 1988-ban jelentősebb szerepe volt –, hanem

¹⁰ Ennek problematikus mivoltáról részletesen ír Gábor R. István (*Gábor* [1994]).

¹¹ Elemzésünkben a kisvállalkozók három fő csoportjáról beszélünk: *Teljes állásban vállalkozónak* azt tekintjük, akinek nincsen munkaviszonya magánszférán kívüli szervezettel. *Mellékállásban vállalkozók* azok, akiknek van másik munkahelye, munkaviszonya magánszférán kívül. A harmadik csoport a *nyugdíj mellett vállalkozóké*. Esetenként megemlítjük külön azt a vállalkozói réteget, melynek tagjai *egyszerre több vállalkozásban is részt vesznek*, vagyis a felkeresett vállalkozáson kívül egy vagy több másik vállalkozásnak is tulajdonosai. A teljes állású többszörös vállalkozók aránya mintánkban 7 százalék, a teljes állású egyszeres vállalkozóké 56 százalék, a mellékállásban vállalkozóké 24 százalék, a nyugdíjasoké 10 százalék. A megkérdezettek közé alkalmazottak is bekerültek, arányuk 3 százalék volt.

¹² Az 1988-as kutatás csak a főállásban vállalkozókra terjedt ki, ezért összehasonlító adatokkal csak erre a körre vonatkozóan rendelkezünk.

A teljes állású kisvállalkozók összetétele korcsoportonként
1988-ban és 1993-ban

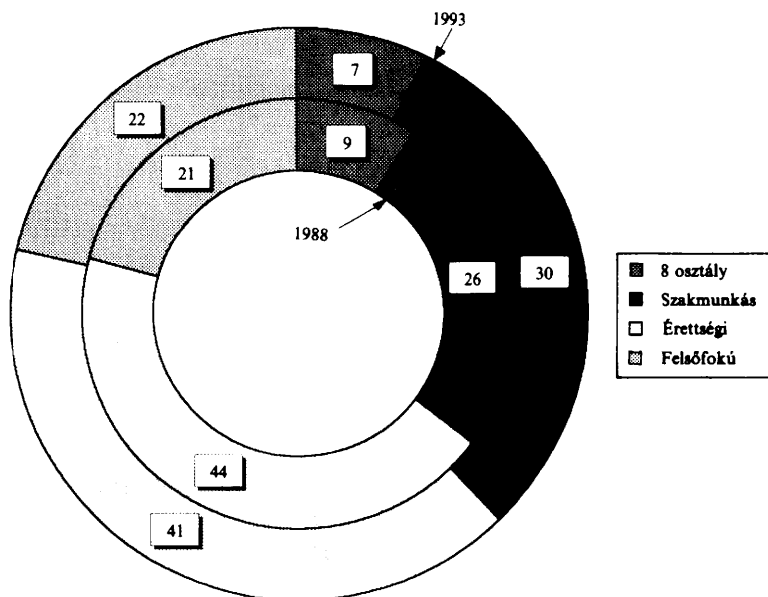


az anyagiak, az induló tőke előteremtésében. Továbbá a neveltetés, a stabil, támogató családi háttér és kulturális környezet bizonyára kedvez a próbálkozó magatartásnak az eddig nem igazán megszokott pályautak választásában. A fiatal – 30 éven aluli – kisvállalkozók csaknem egyharmadának apja szellemi foglalkozású volt, míg a keresők korcsoportja egészében ez az arány csak 18 százalék (KSH [1994b] 155. o.). Fontos adalék ehhez, hogy a fiatalok nagyobb arányban beszélnek idegen nyelveket, mint az idősebbek. A több vállalkozásban résztvevők között minden negyedik 30 évesnél fiatalabb, akik közül majdnem minden második beszél egy vagy több idegen nyelvet.

A vállalkozók ma is, mint öt évvel korábban, a *magasabb iskolai végzettségűek* közül kerülnek ki. 1988-ban a teljes állású vállalkozók 44 százaléka érettségizett, 21 százaléka volt diplomás. Az arányok azóta lényegében nem változtak. Nőtt viszont 1988-hoz képest a *szakmunkás végzettségűek aránya a teljes állásúak között* (2. ábra). A teljes állású vállalkozók körében valamelyest nőtt a nem kvalifikált fizikai munkából vállalkozóvá válók aránya is. A jelenlegi vállalkozásba lépést megelőzően a vállalkozók 43 százaléka végzett fizikai munkát. Az egyetlen vállalkozásból élők 42 százaléka szakmunkás, 9 százaléka betanított vagy segédmunkás volt. A nyugdíjasok között a korábban szakmunkásként dolgozók aránya 28 százalék, és további 20 százalékuk volt betanított vagy segédmunkás. A több vállalkozásban tulajdonosok körében 29 százalék, a mellékállásban vállalkozókéban pedig 33 százalék végzett fizikai munkát. Tehát míg a vállalkozók többségét kitevő egyetlen vállalkozásban tulajdonosok foglalkozási életútjában tipikus a szakmunkásból lett vállalkozó, a nyugdíjas vállalkozók közé viszonylag nagyobb arányban léphetek korábban nem kvalifikált munkát végzők. Mindebben szerepet játszik a kohorszthatás: a fiatal népeség egészében nagyobb a szakmával rendelkezők aránya, mint az idősebbekében. Más

2. ábra

A teljes állású kisvállalkozók összetétele iskolai végzettség szerint
1988-ban és 1993-ban



pályáiv látszik kirajzolódni a többszörös és a mellékállású vállalkozók körében. Mindkét körben relatíve magas a vezető beosztásúak aránya, 21 százalék. Figyelemre méltó fejlemény a *diplomások beáramlása a mellékállásban vállalkozók körébe*: a teljes állásúakkal összehasonlítva az érettségizettek aránya csaknem megegyezik (39 százalék), a diplomásoké viszont kétszeres a mellékállásban vállalkozók között (42 százalék).

Jelentős különbségeket találtunk aszerint, hogy a tulajdonos teljes állásban, mellékállásban vagy nyugdíj mellett vállalkozó (lásd 11. l. ábrát). A mintánkba kerültek kétharmada kizárólag vállalkozásából él, nincs munkaviszonya másutt, minden negyedik mellékállású, és minden tizedik nyugdíj mellett vállalkozik. Ez utóbbiak között valamivel nagyobb a nők aránya, a teljes állásban vállalkozók között azonban a férfiak vannak többségben (65 százalék). A mellékállásúak fiatalabbak, mint a teljes állásúak. A nyugdíj mellett vállalkozók egyharmada legfeljebb általános iskolai végzettségű, a teljes állásúak inkább érettségizettek vagy szakmunkások, a mellékállásúak pedig diplomások vagy érettségizettek. A vállalkozói kör személyi állománya egyébként az elmúlt néhány évben jelentősen bővült. Az 1990 után alakult vállalkozások aránya mintánkban 55 százalék, a társas vállalkozásokban kétharmad.

A fentieket összegezve leszögezhetjük, hogy a *nők és a fiatalok részvételi arányának, valamint a szakmunkások beáramlásának emelkedése nem járt együtt az önálló szféra késő nyolcvanas évekre jellemző társadalmi felépítésének radikális megváltozásával*. A kisvállalkozók csoportja azonban ennek ellenére igen differenciált képet mutat: jelentős társadalmi-demográfiai eltérések vannak a teljes, illetve a mellékállásúak között, de jellemző különbségek alakulhatnak ki az önálló tevékenységi köre és a tevékenység választott jogi formája szerint is. Nem kell különösen bizonygatnunk,

hogy a statisztika által a kisvállalkozók közé sorolt ingatlant bérbeadók, ügynökök, utcai árusok, vásárosok, taxisok, fodrászok és a több tízmilliós bevételeket elkönyve-lő társas vállalkozások tulajdonosai között óriási társadalmi különbség van, vállalko-zásaik és gazdálkodásuk is lényegesen eltérő.

A kisvállalkozások születése, a kisvállalkozóvá válás tipikus útjai

Mintánkban a kisvállalkozások durván tizede jogi személyiségű (főleg korlátolt fele-lősségű) társaság, egytizede jogi személyiséggel nem rendelkező (főleg betéti) társaság, a többi egyéni vállalkozás. A jogi személyiségű vállalkozások közel 10 százaléka állami vállalat átalakulásából született.¹³ Az ötven főnél kevesebb személyt¹⁴ foglal-koztató jogi személyiségű cégek (kft.-k) 12 százalékában jelen van az állami, az önkormányzati vagy a szövetkezeti (rész)tulajdon. A nagyobb cégek – állami vállalatok, szövetkezetek – részekre bomlottak, és azok magántulajdonú társas vállalkozá-sokká alakultak – formálisan, tulajdonosaik a korábbi vállalati vezetők, üzemegység-vezetők, szolgáltatószervezetek kisebb részlegeinek vezetői¹⁵ lettek. Az egykori állami vállalatból kivált kis- és közepes vállalkozások a volt szervezeti egységek tevékenysé-gére, az ott dolgozók szaktudására, kapcsolataira alapozták az új cég jövedelemszerző képességét.¹⁶ A jogi személyiségű vállalkozások tulajdonosainak majdnem fele töltött be vezetői, részlegvezetői funkciót korábban, a jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozások mai tulajdonosai között is egyharmad a hajdani termelő- vagy szolgál-tatóegység-vezető. Egyértelmű és nem is meglepő, hogy az állami vállalatok, szövetke-zetek és a költségvetési szervezetek a jelentős „kisvállalkozó-kibocsátók”, ezek ugyan-is legnagyobb arányban az „önállóság előtti” utolsó munkahelyek.

A kisvállalkozók „előélete” – vállalkozóvá válásuk előtti munkahelyeik és utolsó beosztásuk – azt mutatja, hogy a vállalkozások létrehozásában az egykori vezetők és a (diplomás) ügyintézők, valamint a szakmunkások játszottak szerepet. A vállalko-zók mintegy kétötöde állami vállalatból jött, szövetkezetekből 15 százalékuk, már átalakult vállalatból – kft. vagy rt.-ből – 12 százalékuk, költségvetési munkahelyről pedig 8 százalékuk. A korábban szakmunkásként dolgozók jellemzően egyéni vállal-kozók lettek: az egyéni vállalkozók fele szakmunkás volt a vállalkozás megkezdése előtt. Az a tény tehát, hogy a teljes vállalkozói kört közel 80 százalékban vagy szakmunkások, vagy volt vezetők és diplomás ügyintézők alkotják (közel azonos arányban), azt mutatja, hogy a vállalkozás megalapításához piacképes ismeretekkel, tudással, korábban felhalmozott tapasztalattal és kapcsolatokkal kellett rendelkez-niük.

¹³ A jogi személyiséggel nem rendelkező és az egyéni vállalkozások között ez az arány 2-3 százalék. Az említett lengyel vizsgálatban hasonlóan alacsony arányban (12 százalék) találtak privatizációból született cégeket a kis- és közepes vállalkozások között (*Kondratowicz–Maciejewski* [1994] 33. o.).

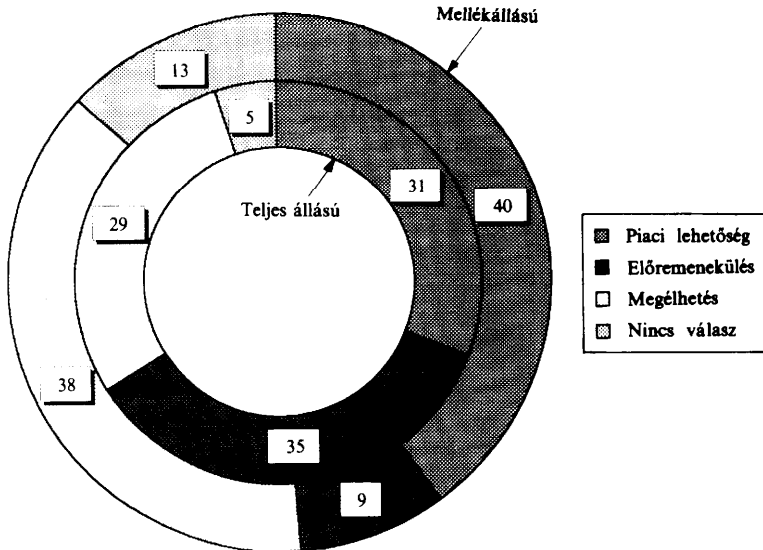
¹⁴ Itt jegyezzük meg, hogy bár adatgyűjtésünk eredetileg a kis- és közepes vállalkozásokra vonatkozott, elemzésünkéből kiderült, hogy a foglalkoztatottak száma alapján közepesnek nevezhető vállalkozások aránya csupán 10 százalék (20 főnél több összes foglalkoztatott).

¹⁵ Így jött létre sok szolgáltató kisvállalkozás, például a fodrászok, kozmetikusok sokszor nem is önszántukból váltak ki a (kis)szövetkezetből, ahová korábban tartoztak, hogy később önálló üzletként – kisvállalkozásként – üzemeltessék azt az üzletet, ahol dolgoztak. Ehhez nem volt szükség saját kezdőtőkére (holott a vállalkozás, amit megalapítottak, normális körülmé-nyek között tőkeigényes: üzlet, bonyolult, drága felszerelés stb. kell hozzá).

¹⁶ *Futó–Kállay* [1994] szerint „informális privatizáció”. Ezt nevezi *Kőhegyi* [1994] „osztoga-tásos privatizációs” technikának.

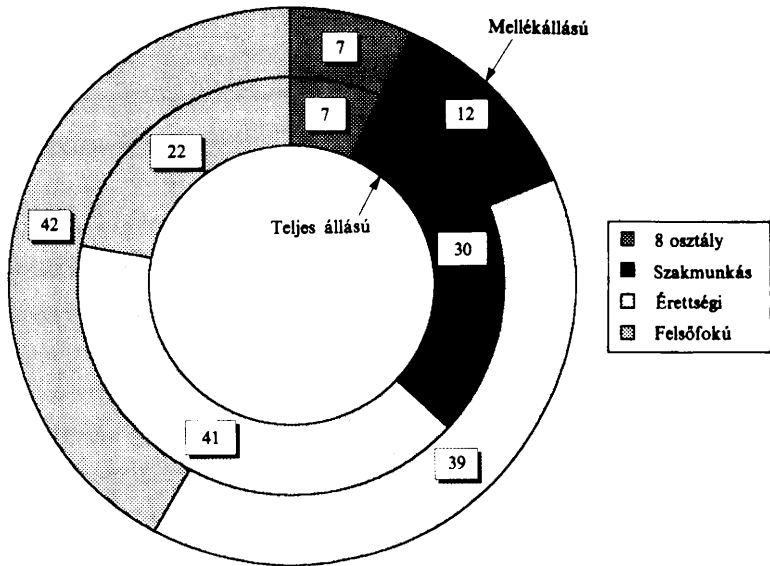
3. ábra

A vállalkozásra lépés közvetlen oka
a teljes állású és a mellékállású vállalkozók csoportjában



A szakmunkások nagy részének egyéni vállalkozóvá válását azonban – válaszaik alapján – előremenekülésként, kényszerként értelmezhetjük: elsősorban az állami vállalatok szakmunkásai választják ezt az utat. Azért váltják ki az egyéni vállalkozói igazolványt, mert el kellett jönniük a munkahelyükről, megszűnt vagy átalakult a vállalat, ahol dolgoztak, állásuk bizonytalanná vált, munkahelyükön megkezdődött a privatizáció, vagy egyszerűen nem tudtak volna megélni másként. A teljes állású vállalkozóknak csaknem kétharmada a felsorolt konkrét kényszerítő körülmények hatására lett egyéni kisvállalkozó. A mellékállásúak az életszínvonal megőrzésének vagy javításának lehetőségét várták a vállalkozástól, illetve valamilyen jó piaci lehetőség, egy jó üzleti ajánlat megragadását vagy vagyonhoz jutásukat jelölték meg a vállalkozásba lépés közvetlen okaként. A vállalkozások születése és számbeli gyarapodása tehát annak is tulajdonítható, hogy az állami szektor „kitaszítja” magából foglalkoztatottjait. Ha – jobb híján – kényszervállalkozóknak nevezzük is azokat, akik nem várják meg, hogy munkahelyüket megszüntessék, csoportjukat mégis megkülönbözteti kezdeményezőkézségük azoktól, akik még ilyen félig-meddig kényszermegoldást sem találnak a munkahelyi biztonság elvesztésének kompenzálására. A mellékállásúak nagy számbeli gyarapodása a magánszektorban részben a megélhetés, az életszínvonal megőrzésének vagy javításának eszköze, de egyben a jövedelem-szerzés újfajta lehetőségének felfedezése, felismerése is. (3. ábra)

A teljes állású és mellékállású kisvállalkozók összetétele iskolai végzettség szerint



A tulajdonosok különböző csoportjai és a vállalkozások gazdálkodása

A kisvállalkozók sokaságáról már eddig is kiderült, hogy a teljes állásúak idősebbek, többen vannak közöttük férfiak, mint a mellékállásúak között. Iskolai végzettségük szerint pedig inkább szakmunkások vagy érettségizettek. (4. ábra) Vállalkozásaik több mint felét 1991 után hozták létre. A mellékállású vállalkozások majdnem háromnegyede az utóbbi négy évben született. A teljes állású vállalkozók ötöde társas formában működik, a mellékállásúak pedig inkább egyéni vállalkozók. A kilencvenes évek nem mezőgazdasági önálló egzisztenciái döntő többségben kereskedő, szaktanácsadó, kisebb részben feldolgozóipari, szállítási és egyéb nem bolti kereskedő cégek és egyéni vállalkozók. Közülük a teljes állásban működők inkább a feldolgozóipar területén, a személy- és áruszállításban dolgoznak vagy tanácsadók. A kereskedelem ebben a körben is jelentős szerepet játszik, főleg a bolti kiskereskedelem. A megvizsgált kisservezetek egyharmada nem egyetlen, hanem két- vagy többféle ágazatban tevékenykedik.

A nagyjából újonnan létrejött mellékállású vállalkozások egyharmadának tevékenységi területe a szaktanácsadás, a nem bolti és a bolti kiskereskedelem. A nem bolti kiskereskedelemben dolgozók olyan ügynökök, vásárolók, utcai árusok, akikről sokan azt gondolják, hogy megélhetési kényszer miatt lettek vállalkozók. A másik tipikus tevékenység a szaktanácsadás, adótanácsadás, s tudjuk, ide tartozik a háztársak által alapított betéti társaságok legnagyobb része. Leginkább ezzel a „mellékesen” – munkaviszony mellett – működtetett vállalkozási formával kapcsolatban szokott felmerülni, hogy a vállalkozás üzleti célja pusztán költségcsökkentés, adóelkerülés, jövedelemmaximalizálás. A mellékállású vállalkozók jóval több mint fele

állami állásban dolgozik, minden második vezetőként vagy diplomás ügyintézőként lépett vállalkozásba, s üzleti partnerei¹⁷ között azok a szervezetek szerepelnek, amelyek az állami redisztribúcióból származó erőforrásokból rendelik meg és fizetik ki a szolgáltatást (oktatási, egészségügyi szervezetek, állami vállalatok stb.). Nincs kizárva, hogy főállású munkahelyük tárgyi és személyi infrastruktúráját, kapcsolatrendszerét is használják tőkeként (nekik kell a legkevesebb erőforrást mobilizálniuk a többi csoporttal összehasonlítva), jól képzettek, ismerik az adójogszabályokat, ebben jól eligazodnak. A mellékállású vállalkozók – különösen a szellemi önállók és a szaktanácsadók – jelentős része képes arra, hogy az állami munkahelyen megszerzett társadalmi pozíciót kihasználja, és kisvállalkozásával kombinálva még meg is erősítse. Ez a kombinációs lehetőség hasonlít a jó érdekérvényesítő képességű csoportok hajdani másodállás-, mellékállás-halmozásához, illetve ahhoz, ahogy régebben is a pozíciójukban megszerezhető természetbeni juttatásokkal és mozgósítható kapcsolatrendszerük révén növelték jövedelmüket.

A nyugdíj mellett vállalkozók – akik túlnyomórészt egyéni vállalkozások tulajdonosai – a hagyományos kisiparban, kiskereskedelemben, vendéglátásban dolgoznak, egy jellegzetes csoportjuk pedig – főként nők – ingatlan-bérbeadásból tesz szert jövedelemre.

A vállalkozások megalakulásakor a tulajdonosok majdnem háromnegyed része személyes vagyonát, pénzt is bevitte a vállalkozásba, minden ötödik tulajdonosnak pedig szüksége volt arra, hogy valamilyen formában később is tőkét vonjon be. (Ez csupán minden tizedik mellékállásúra érvényes.) Azok közül, akiknek üzemében egyáltalán a kapacitások kihasználásáról lehet beszélni (az összes vállalkozás 60 százaléka), 40 százalék legfeljebb „félgőzzel” működik, s csak egynegyedük mondta, hogy teljes mértékben kihasználja kapacitásait (ez az összes vállalkozás mindössze 14 százaléka).

A vállalkozók közel háromnegyede árulta el üzleti tevékenységének 1992. évi bruttó bevételét.¹⁸ Több mint 10 százalékuknak – elsősorban az újonnan alakultaknak – nem volt bevétel. A vállalkozások kétharmadának 1992-es bruttó ár- és díjbevételei nem haladták meg az évi 300 ezer forintot. További 10-10 százalékuk maximum 1 millió, illetve 4 millió forintot könyvelt el, s csak alig 5 százalék azok aránya, akik 20 millió forintnál több bevételről számoltak be. A bevételek nagysága természetesen összefügg a tevékenység jellegével, azonkívül erősen befolyásolja az a tény is, hogy a vállalkozás újonnan alakult-e, vagy már régóta működik. A válaszadók több mint 10 százaléka azt állította, hogy tevékenységének eredménye nullszaldós, s szintén ekkora a veszteséges vállalkozások aránya. Jó egyharmaduk pedig nyereségesnek mondta magát. A nyugdíj mellett vállalkozók – akik a hagyományos ágazatokban már régebben tevékenykedő egyéni vállalkozók – több mint fele nyereséges. A mellékállásúak inkább veszteségesnek, a teljes állásúak pedig inkább nullszaldósak vallották magukat.

A tulajdonosok több mint fele munkatársát a rokonok és a házasársak közül választja, s 80 százalék azok aránya, akik személyes ismerősükkal, barátjukkal, iskolatársukkal, volt munkatársukkal kezdtek vállalkozásba. A rokonok, ismerősök, barátok és házasársak részvétele az üzleti tevékenységben sokkal bonyolultabb annál,

¹⁷ Ennek részletes elemzését, a hivatalos és ismerősi kapcsolatok leírását lásd (Czakó [1994]).

¹⁸ A bevételeket nem közlők összetétele nem különbözik lényegesen az összes vállalkozás összetételétől. A rendelkezésre álló információkból azonban nem becsülhetjük a számla nélküli forgalom adatait.

hogy egyszerűen csak adóelkerülési, adómegtakarítási stratégiával azonosítsuk. A közvélekedés szerint házastársakat azért célszerű üzlettársként bevonni a vállalkozásba, mert azzal megosztható az adóalap, csökkenthető az adóteher. Nem kétséges, hogy például a betéti társaságok negyedrésze kizárólag a házastársak cége (ez az arány 27 százalék az egyéni vállalkozásokban), és ezen túlmenően csaknem egyharmaduk rokont és házastársat egyaránt bevont az üzletbe.

Kétféle megfontolás található a családi vállalkozások felépítésében: itt fölmerülhet a gyanú, hogy ezek előnyöket kereső – passzív¹⁹ vagy fiktív – vállalkozók, akik az állami költségvetési szférából nyerhető jövedelmeket „áramoltatják keresztül” vállalkozásuk könyvelésén. Erre sokszor nem is saját kezdeményezéséből kerül sor, hanem azért, mert a munkaadó úgy akarja a bér járulékos költségeit megtakarítani, hogy a munkavállalót formálisan kisvállalkozóként bízta meg munkavégzéssel. Más esetekben az játszik szerepet a vállalkozás létrehívásában, hogy felismerik: a jövedelmet terhelő adók csökkenthetők, ha vállalkozóként nemcsak a „vállalkozási”, hanem a háztartási beruházásokat is leírják az adóalapból. Az előnykereső vállalkozó valószínűleg inkább családtagot von be az „üzletbe”, hiszen a törvényesség mezsgyéjén nem szívesen enged ügyleteibe bepillantást még ismerőseinek sem. A valóságos, aktív vállalkozói tevékenységet folytatóknál is alapvetően bizalomról van szó. Számukra a bizalmas, erős kapcsolatok stabilitást, biztos hátteret jelenthetnek a munka megszervezésében, a nehézségek leküzdésében. Adatainkból az is világosan látszik, hogy az újabban alakult vállalkozások közt különösen magas azok aránya, amelyekhez nem kellett induló tőke, vagy a szükséges erőforrás a háztartás vagyonából volt megteremthető: gépkocsi, garázs, ingatlan. Ezeket általában családi egyetértéssel lehet vállalkozásba vinni (*Laki* [1994]).

A kisvállalkozók a pénzkölcsönök előteremtésében is számítanak ismerőseikre, rokonaikra, barátokra, mert nem szívesen vállalják a banki eladósodás kockázatát. A felvett kölcsönök forrásait vizsgálva kiderül, hogy a banki hitelek aránya nagyjából megegyezik a rokonságtól, barátoktól kapott pénzkölcsönökével (egyéni vállalkozók esetében 7, illetve 6 százalék, az összes vállalkozást tekintve 9, illetve 6 százalék a banki, illetve a rokoni hitelek aránya).²⁰ (A kedvezményeshitel-konstrukcióban felvett hitelek aránya 4 százalék.)²¹

A kisvállalkozások adataink szerint nagyon kicsik, átlagosan 2,8 fő összes foglalkoztatottal. Az összes foglalkoztatotton kívül minden tizedik tulajdonos alkalmi segítő munkáját is igénybe vette 1992-ben. A megalakulás óta a vállalkozások kétharmadában nem változott a foglalkoztatottak létszáma. A teljes állásban vállalkozó tulajdonosok szervezeteire ezzel szemben a létszámnövekedés volt jellemző. (Az összes vállalkozás negyede növelte a létszámot, minden tizedik pedig csökkentette.) Az utóbbi két évben mind a létszámnövekedés, mind a létszámcsökkenés kisebb arányú volt.

Jövedelmük nagy részét (88 százalék) csak az egy vállalkozásban részt vevők szerzik abból a vállalkozásból, ahol megkérdeztük őket. A több vállalkozásban érdekeltek ezt az arányt 28 százalékban határozták meg, a nyugdíjas vállalkozók 29 százalékban, a mellékállásúak pedig 22 százalékban. Másik vállalkozásból a több

¹⁹ *Baumol* [1990] gondolatébresztő írásában produktív, nem produktív és destruktív vállalkozásokról beszél aszerint, miként veszik ki részüket az új erőforrások „megteremtésében” a vállalkozók. Mi „előnykeresőnek” nevezzük azokat a vállalkozásokat, amelyek *Baumol* szóhasználatában „járadék vadásznak” (rent seeking) minősülnek.

²⁰ A lengyel vállalkozók is hasonló módon jutnak hitelhez (*Kondratowicz–Maciejewski* [1994]). Hozzáteszük, hogy a magyar társas vállalkozók elsősorban nem a rokonoktól, hanem a banktól vesznek fel hitelt.

²¹ A jobb pozícióban levő vállalkozók jutottak Start-hitelhez (*Laky* [1994c]).

vállalkozásban érdekelt vállalkozók húznak jelentős jövedelmet (éves jövedelmük 41 százalékát), állami munkahelyről a másodállásban vállalkozók kapnak fizetést, ami jövedelmüknek átlagosan csaknem kétharmadát teszi ki, a nyugdíjas vállalkozók pedig a nyugdíjukat jelölték meg fő jövedelmi forrásként: ez 66 százalék. Az adott kisvállalkozás csak a megkérdezettek felének nyújt egyedüli jövedelemforrást. A jogi személyiségű vállalkozások tulajdonosainak 56 százaléka a megkérdezett vállalkozásból szerzi a teljes jövedelmét, a jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozások tulajdonosai közül 45 százalék legfeljebb jövedelmeinek feléhez jut hozzá az adott vállalkozásból. Ez jellemző az egyéniekre is, de csak 46 százalékuknak nyújt teljes jövedelmet a szóban forgó vállalkozás.

Mire fordítják tartalékaikat a kisvállalkozások?

A kisvállalkozások gazdálkodásával kapcsolatos legfontosabb kérdés az, vajon elválik-e a háztartás és a vállalkozás gazdálkodása egymástól,²² mivel a vállalkozás autonóm gazdálkodása a háztartástól való határozott elkülönüléssel kezdődhet. A kisvállalkozások gazdálkodásának elemzése kapcsán kiderült, hogy időleges vagy rendszeres készpénztartalékaikat sokan a vállalkozásba fektetik, de szintén jelentős azok száma, akik közvetlenül a háztartás folyó kiadásaira, illetve a háztartás beruházásaira fordítják. (A vállalkozók közel egyharmada azt mondta, nem volt tartaléka.) A háztartási megélhetési és beruházási költségekre fordítók nagy aránya arra készítette minket, hogy az említett gazdálkodási preferenciák szerint osztályozzuk, statisztikai kategóriákba soroljuk a kisvállalkozásokat.²³ (1. táblázat.)

A kisvállalkozók 29 százaléka a vállalkozást részesíti előnyben a tartalékok felhasználásában, egynegyedük csak saját háztartására fordítja tartalékaikat. A harmadik, a legkisebb csoport (17 százalék) egyformán költ tartalékaiból a háztartásra és a vállalkozásra. Különválasztottuk a tartalékkal nem rendelkezők csoportját (29 százalék). (5. ábra)

A vállalkozást előnyben részesítők. A jogi személyiségű vállalkozások közel fele került ebbe a csoportba. (További harmada pedig abba a csoportba tartozik, ahol nem említettek készpénztartalékot.) Mint az várható volt, a társas vállalkozások aránya a vállalkozást előnyben részesítő tulajdonosok között nagyobb, mint a teljes sokaságban. Háromnegyed részük teljes állásban vállalkozó. Az átlagosnál magasabb a nagyobb befektetést igénylő ipari tevékenységgel foglalkozók és a bolti kiskereskedelemben tevékenykedők aránya, és alacsonyabb a szaktanácsadóké és az ingatlanbérbeadóké. A vállalkozást előnyben részesítők jóval több, mint fele 1991 óta alakult (a mellékállásúak vállalkozásai ennél jóval nagyobb arányban újak).

Minden ötödik vállalkozás nullszaldós, kevesebb a nyereségesek és több a veszteségesek aránya, mint a teljes vállalkozói körben. A foglalkoztatottak létszámnövekedése – különösen a teljes állásúak vállalkozásaiban – látványosan nagyobb az átlagosnál. A vállalkozásba lépéskor ebben a csoportban volt a leginkább szükség arra, hogy a tulajdonos személyes anyagi erőforrásait is igénybe vegye (88 százalék). (Lásd 6. ábra.) S később is az átlagosnál nagyobb tőkebevonásra volt szükség mind a teljes és a mellékállásúak, mind a nyugdíjasok vállalkozásaiban. E csoporthoz tartozó teljes

²² A magyar cégjogszabályok egyértelműen megkülönböztetik a jogi személyiséggel rendelkező és a jogi személyiség nélküli vállalkozásokat. Az egyéni vállalkozók és a társas vállalkozások egy része nem rendelkezik jogi személyiséggel, azaz a vállalkozás és a háztartás vagyona nem különül el, a vállalkozó teljes vagyonával felel tevékenységéért.

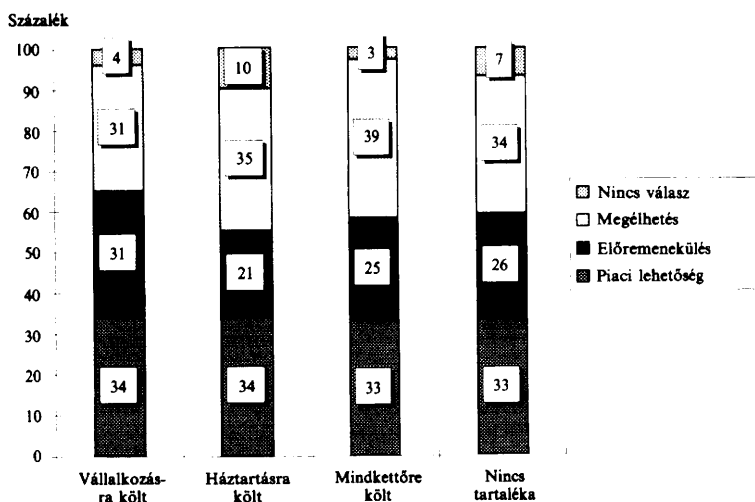
²³ Az eredeti kérdésre kilenc, általunk felsorolt tartalékfelhasználási lehetőség közül a három legjellemzőbbet lehetett megnevezni, s az együttes előfordulások alapján képeztük azt a mutatót, amely statisztikai csoportosításunk alapja.

A legjellemzőbb mutatók az időleges és rendszeres készpénztartalékok felhasználása alapján képzett csoportokban*

Megnevezés	vállalkozásra költi	A tartalékokat háztartásra költi	mindkettőre költi	Nincs tartaléka	Együtt
Jogi forma szerinti megoszlás					
Egyéni vállalkozó	73	92	90	83	83
Jogi személyiségű vállalkozás	13	3	4	7	8
Jogi személyiséggel nem rendelkező	14	5	6	10	9
Összesen	100	100	100	100	100
A tulajdonosok csoportjai szerinti megoszlás					
Teljes állású vállalkozó	75	55	71	61	65
Mellékállású vállalkozó	16	31	19	32	25
Nyugdíj mellett vállalkozó	9	14	10	7	10
Összesen	100	100	100	100	100
A vállalkozás mutatói 1992-ben (arány, százalék)					
Nyereséges	32	44	57	16	35
Veszteséges	14	4	11	20	13
Nullszaldós	20	6	13	11	13
Változatlan létszámú	57	78	72	68	66
Növekvő létszámú	36	17	23	12	23
Tőkebevonó kezdetben	88	65	78	63	73
Tőkebevonó később	28	10	32	19	21
Jövedelmét teljesen a vállalkozásból nyeri a tulajdonos	57	38	58	42	47
Alkalmi besegítő van	21	6	11	7	11
Másik vállalkozása is van	10	4	9	9	8
1991 óta alakult (új)	60	49	44	61	55
Átlagos összes foglalkoztatotti létszám (fő)	3,7	1,5	2,1	3,2	2,8
Demográfiai jellemzők, iskolai végzettség (arány, százalék)					
30 évesnél fiatalabb	13	14	19	20	16
Nő	37	40	40	37	39
Szakmunkás	25	22	35	23	25
Érettségizett	41	39	33	39	39
Diplomás	28	27	17	30	27
Előre menekülő vállalkozó	32	23	26	30	28
Jellemző tevékenységek, ágazatok (arány, százalék)					
Feldolgozóipar	16	15	12	11	13
Kiskereskedelem	26	15	21	23	21
Nem bolti kiskereskedelem	7	8	11	11	9
Tanácsadók	16	21	10	25	20

* A táblázatban és a további elemzésben csak a tulajdonosok szerepelnek.

A vállalkozásra lépés közvetlen oka
a tartalékok felhasználása szerinti négy csoportban



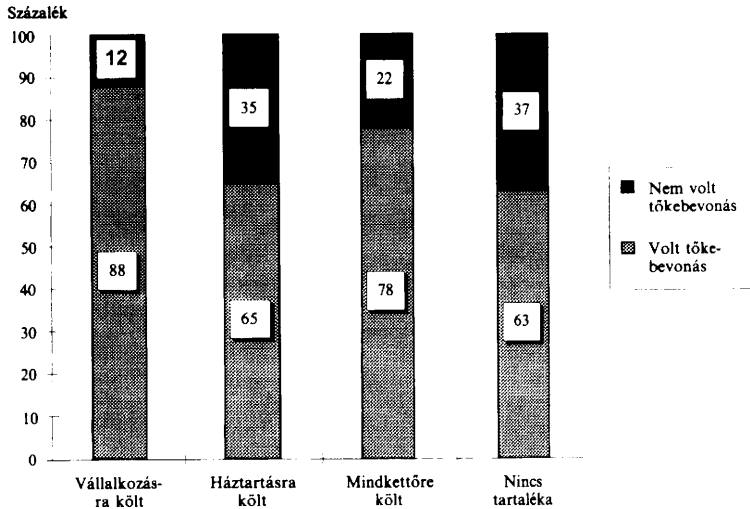
állásuk között vannak a létszámnövelő és tőkebevonást megvalósító kft.-k, amelyek fele nyereséges, és a 4 millió forint feletti bevételkategóriába tartozik, tulajdonosaik közül minden harmadik még további vállalkozásban is érdekelt. Az átlagnál jelentősen magasabb az üzletet, műhelyt, irodát fenntartók aránya, elsősorban persze a teljes állásúak között. A teljes állású bt.-tulajdonosok azonban nem növelték a létszámot, és kevésbé voltak be erőforrásokot, s a többiekhez képest ők a legnagyobb arányban veszteségesek. A teljes állású egyéni vállalkozások többnyire az alacsonyabb bevételi kategóriákba tartoznak, és foglalkoztatotti létszámuk jellemzően változatlan maradt. A vállalkozásból szerzett jövedelemarányokat vizsgálva az látszik, hogy a tulajdonosok kisebb hányada számára jelent az adott vállalkozásból szerzett jövedelem csupán kiegészítést.²⁴ A csoport jóval több, mint fele azonban teljes mértékben a megkérdezett vállalkozásból szerzi jövedelmét.

Kevesebb közöttük a korábban fizikai foglalkozású, a vállalkozást megelőző munkahelyeik megoszlása azonban nem különbözik lényegesen a teljes vállalkozói körétől. Mind a teljes, mind a mellékállásúak döntő többsége a 30–49 éves korosztályhoz tartozik, de az 50 évesnél idősebbek aránya valamivel magasabb az átlagnál.

A vállalkozást preferálók tehát viszonylag új cégek, társas vállalkozások tulajdonosai. A cégek megalakítása nagy arányú tulajdonosi tőkebevitelt igényelt. Különösen a jogi személyiségű cégek növeltek létszámot – ami egyébként ebben a csoportban a legmagasabb (3,7 fő) –, a többi kisvállalkozás létszáma inkább változatlan maradt. A vállalkozásokból származó jövedelem többségük számára nem kiegészítő jellegű.

²⁴ Az összes jövedelem legfeljebb fele származik abból a vállalkozásból, amelyről az adatokat gyűjtöttük.

A tulajdonosi tőkebevonás aránya
a tartalékok felhasználása szerinti négy csoportban



A derékhad 30–50 éves, jól képzett vezető vagy diplomás ügyintéző. Gazdálkodásuk állításuk szerint kevésbé nyereséges és nagyobb arányban nullszaldós, mint a kisvállalkozók teljes sokaságában. A kevesebb nyereséges, a sok veszteséges és nullszaldós vállalkozás, valamint a sok, házastársakkal együtt dolgozó mellékállású azt jelzi, hogy többen vannak közöttük a szükségképpen vagy szándékosan kevesebb adót fizetők. (Kétségtelen viszont, hogy ebben a körben foglalkoztatnak leginkább könyvelőt.) A kisvállalkozók világában offenzív, jó érdekérvényesítő képességgel rendelkező csoport (képzettek, vezető beosztásúak, sok vállalkozásban működnek egyidejűleg). Nagy magánérőt fektetnek a vállalkozásba, valószínűleg azért, mert ezek nagyobb, növekvő cégek, illetve az egyéniek jó megélhetést biztosító vállalkozásai.

A háztartásukat előnyben részesítők. Alig-alig vannak közöttük cégek, az egyéni vállalkozók aránya 92 százalék. Ebben a körben a legnagyobb a mellékállásúak és a nyugdíjasok aránya. A teljes állásúak főként kiskereskedők és szállító kisiparosok, a mellékállásúak pedig tanácsadók és ügynökök. Ezek a vállalkozások jellemzően egyetlen ágazatban tevékenykednek.

Nem jellemző viszont, hogy más vállalkozást is működtetnek egyidejűleg. A teljes állásban vállalkozók jelentős többsége már korábban megalakult, a mellékállásúak pedig éppen ellenkezőleg: háromnegyed részük 1991 után jött létre. Érdekes, hogy e csoportban jóval nagyobb a nyereséges vállalkozások aránya, mint a teljes sokaságban. Feltűnően kevés viszont a nullszaldósoké és a veszteségeseké. Megalakuláskor csak a tulajdonosok kétharmada vállalt személyes anyagi áldozatot, szemben a vállalkozásait preferálókkal. (6. ábra.) A működőképesség fenntartásához szükséges erőforrás-felhasználásra szintén kisebb arányban került sor: minden tizedik teljes állásúnak kellett tőkét bevonnia, míg a mellékállásúaknak szinte egyáltalán nem volt erre szükségük. Kapacitásaikat – már amelyik cég esetében ez értelmes kérdés – csupán mérsékelten használják ki. Bevételük az esetek 80 százalékában a legalacso-

nyabb kategóriába tartozik: évi 300 ezer forintnál kevesebb. A vállalkozásból szerezhető jövedelem kiegészítő jellegű, minden második tulajdonos összes jövedelmének csak legfeljebb felét keresi a megkérdezett vállalkozásban. A teljes mértékben ebből a vállalkozásból élők aránya a vállalkozásra orientált csoporttal ellentétben alig több, mint egyharmad.

Átlagos létszámuk 1,5 fő, azaz kisebbek, mint a korábban elemzett csoport „kisüzemei”. A foglalkoztatotti létszám stabilnak mondható, a létszámnövelők aránya kisebb az átlagosnál. Míg minden második vállalkozásra orientált tulajdonos foglalkoztat valamilyen formában könyvelőt (12 százalékuk jogászt és adminisztrátort is), a háztartást preferálók minden ötödikének van könyvelőre szüksége (jogász és adminisztrátor pedig elvétve fordul elő). A háztartásra orientált vállalkozásokban kevesebb az üzlet-, műhely- és irodatulajdonosok aránya, mint a vállalkozást preferálók csoportjában, de kevésbé is van szükségük helyiségekre.

A háztartásokat előnyben részesítők között a teljes állásúak 77 százaléka 30–49 éves, s az egész sokaság teljes állású vállalkozói csoportjához viszonyítva kevesebb közöttük az ennél fiatalabb. Viszonylag sok a nő közöttük, különösen mellékállásban. A mellékállásúak többnyire érettségizettek, a nyugdíj mellett vállalkozókra pedig az jellemző, hogy magas a legfeljebb 8 általánost végzetek aránya, azaz kevésbé iskolázottak. A mellékállásúak (akik a diplomás ügyintézők közül kerülnek ki) munkahelye az átlagosnál nagyobb arányban állami vállalat és a költségvetés. Jellemző, hogy vagy egyedül, vagy csak házastársukkal dolgoznak együtt.

A háztartásokat előnyben részesítők egyfelől tehát a teljes állású, középkorú férfi, egyéni vállalkozó kiskereskedők és szállító kisiparosok, akik jellemzően egyedül dolgoznak, vállalkozásaikat nagyrészt 1991 előtt alapították. Bevételeik alacsonyak ugyan, vállalkozásaik azonban nagyobb arányban nyereségesek, mint az előző csoportban. Az ő számukra valószínűleg ez a vállalkozás a megélhetés forrása, és ennél többre nem is törekednek. A mellékállásúak ezzel szemben fiatal – inkább nő – tanácsadók és ügynökök, akiknek vállalkozásai többnyire veszteségesek. Ha van is partnerük a vállalkozásban, az jellemzően a házastárs. A nyugdíj mellett vállalkozók kevésbé iskolázottak, ingatlan-bérbeadás és a kisipar a jellemző tevékenységük. Az amúgy is alacsony foglalkoztatotti létszám kevésbé csökkent ebben a csoportban: a működtetés nem igényelt tőkebevitelt, többnyire nyereséget könyveltek el, de van köztük (10 százalék) – többnyire mellékállású –, akinek nem volt bevétele. A vállalkozásból származó jövedelem a máshonnan származó jövedelmek (nyugdíjak) kiegészítését szolgálja a többség számára.

Két – egymástól igencsak különböző – kisvállalkozói típus rajzolódik ki. Az egyik a teljes állású egyéni, régebbi és nyereséges kisvállalkozásoké, amelyekben tőkebevitelre kisebb arányban került sor, létszámuk alacsony, nem változott. Ide tartoznak a régi „maszekok”. A másik típus az iskolázott, fiatal, állami és költségvetési munkahelyen dolgozó, főként nők mellékállású – jövedelemkiegészítő – vállalkozásai, akik közül minden tizedik nem tudott bevételt produkálni. Ők a főállású munkahelyet mint kézenfekvő piacot használhatják szűkös, de viszonylag stabil jövedelemkiegészítő tevékenységükhöz.

Kettős orientáció, a háztartásba és a vállalkozásba egyaránt befektetők. Ez a csoport a legkisebb a jellemzett kategóriák között. Majdnem háromnegyed részük teljes állásban tevékenykedik, minden ötödik pedig mellékállású. Csupán minden tizedik vállalkozás működik társas formában. Nagyrészt régebbiek, csakúgy, mint a háztartást előnyben részesítők. Tevékenységi területük a kiskereskedelem, a vendéglátás és az építőipar. Ebben a csoportba tartoznak legnagyobb arányban olyan vállalkozások, amelyek csak egyetlen ágazatban érdekeltek (76 százalék).

A teljes és mellékállásúak azonban nemcsak egy, hanem több más vállalkozásban is részt vesznek, s ebben a vállalkozásra orientáltak csoportjához hasonlítanak.

A foglalkoztatottak átlagos létszáma 2,1, a két előző csoporthoz viszonyítva közepes méretűek. A foglalkoztatotti létszám minden ötödik vállalkozásban nőtt, csökkenés csak minden huszadikban tapasztalható, és ez kisebb az átlagosnál. Negyven százalékuk könyvelőt is foglalkoztat, magasabb arányban említették jogász és ügyintéző titkár foglalkoztatását is, mint a háztartásra orientált vállalkozók. Inkább háztartásaikkal dolgoznak, rokonaikkal kevésbé. Az ismerősöknek a mellékállású vállalkozók körében van jelentős partneri szerepe. Nem hiányzik ebben a csoportban az iroda, a műhely és az üzlethelyiség.

Megalakuláskor a tulajdonosok közel 80 százaléka volt kénytelen személyes vagyonát (vagy annak egy részét) mozgósítani. A mellékállásúak csoportját kivéve jelentős további tőkebevonásra is szüksége volt az ide tartozó vállalkozóknak. Ebben a vállalkozást preferáló csoporthoz hasonlítanak. Bevételeik alacsonyabbak, de a háztartást preferálók csoportjához képest nagyobb azok aránya, akiknek legfeljebb egymillió forint volt a bevételük 1992-ben. A vállalkozások közel 60 százaléka nyereséges volt 1992-ben, elenyésző számú közöttük a bevétellel nem rendelkező vállalkozás. (Ebben pedig a háztartásukat előnyben részesítők csoportjához hasonlítanak.) A tulajdonosok közel 60 százaléka teljes mértékben ebből az üzleti tevékenységből él.

A teljes állású tulajdonosok jelentős részben fiatalok, majdnem kétharmaduk legfeljebb 40 éves, az egyébként is fiatalabb mellékállásúak között ebben a csoportban még erőteljesebb a harminc alattiak és a nők részvétele. A tulajdonosok között sokkal kisebb az érettségizettek és a felsőfokú végzettségűek aránya, minden harmadik szakmunkás végzettségű. A végzettségnek megfelelően előző beosztásukra is a szakmunkás foglalkozás jellemző: minden második tulajdonos szakmunkás beosztásban dolgozott. (Kevesebb közöttük a vezetőből vagy diplomás ügyintézőből lett vállalkozó).

A kettős orientációjú csoportba tehát döntően régebben alakult egyéni vállalkozások tartoznak, amelyek nem túl nagy létszámúak, nagy anyagi erőfeszítést igényeltek a tulajdonosoktól a kezdet kezdetén is és a működés során is. A vállalkozás a tulajdonosok több, mint felének biztosítja teljes jövedelmét. Jellegzetesen nem növekednek, egyetlen ágazatban, de több vállalkozásban dolgoznak egyidejűleg. Nyereségesek és háztartásaikat vonják be az üzletbe. Többségük nincs 40 éves, a teljes állásúak iparosok és szállítók, a mellékállásúak kiskereskedők és ügynökök, a teljes sokasághoz viszonyítva több az építőipari és a vendéglátó vállalkozások aránya ebben a csoportban. Régebbi, nyereséges, nagyobb bevételű, jobb kapacitáskihasználással működő termelők és szolgáltatók (kistermelők), nem csupán „védekezők”, mert erejükhez képest befektettek és másik vállalkozásuk is van. Fiatalok, a vállalkozásból tartják fenn háztartásukat.

Akiknek nincs készpénztartalékuk. Első gondolatunk az volt, hogy bizonyára két eltérő vállalkozótípus kerül ebbe a csoportba: a nagyon kicsi és jövedelmüket azonnal a háztartásban elfogyasztók rétege és a valódi céggént üzemelő, jól működő vállalkozások, amelyek gazdálkodásában „készpénztartalék” formájában felhalmozás nem is jöhet szóba. A vizsgált csoport azonban ennél változatosabb képet mutat: a vállalkozások közel egyharmada mellékállású, ez az arány jóval meghaladja a teljes sokaságban talált mellékállásúak arányát. Csakúgy, mint az összes vállalkozásban, 17 százalék a társas vállalkozás aránya, melyek között valamivel több a betéti társaság. Minden tizedik teljes és mellékállású részt vesz másik vállalkozásban is, ami az átlagosnak megfelelő érték. Közöttük a legnagyobb a vállalati átalakulás során létrejött cégek aránya (4 százalék).

A megalakuláskor sokkal kisebb arányban volt szükségük a tulajdonosoknak arra, hogy saját erőforrásaikat mozgósítsák, s különösen alacsony ez az arány, ha a vállalkozásra orientált csoporttal hasonlítjuk őket össze. Az utóbbi két év tőkebevonásai átlagosnak mutatkoznak, bár sokuk számára az „utóbbi két év” egyet jelenthetett a megalakulással, mivel ezek a vállalkozások – különösen a teljes állásúaké – inkább 1991 után alakultak.

Kapacitásait csak minden negyedik vállalkozás használja ki teljes mértékben (mint a vállalkozásra orientáltak esetében), de a többség legfeljebb „félgőzzel” dolgozik. Az átlagos létszám viszonylag magas: 3,2 fő, a foglalkoztatottak száma ebben a körben valamivel nagyobb arányban csökkent az átlagosnál. Majdnem minden negyedik vállalkozó azt állította, hogy nem volt bevétele 1992-ben, és kiugróan sok közöttük a veszteséges vállalkozás. A bevételt nem közlők aránya is magas, a többiek pedig leginkább alacsony bevételkategóriába sorolták vállalkozásukat (éppen úgy, ahogy a háztartást előnyben részesítők). Ebben a csoportban a legnagyobb azok aránya, akiknek a megkérdezett vállalkozásból egyáltalán nem származik jövedelmük, mint láttuk, bevételük sincs, tehát induló (vagy éppen tönkremenő) vállalkozások. Kétötödük azonban teljes mértékben a kérdezett vállalkozásból szerzi jövedelmét, egyharmaduk pedig legfeljebb jövedelme felét keresi meg a kérdezett vállalkozásból. Összességében a csoport fele máshonnan szerzett jövedelmekből él, illetve a vállalkozásból származó jövedelem azt egészíti ki.

Tanácsadó a csoport egyharmadát kitevő, döntően férfiakból álló mellékállásúak kétötöde, a többiek leginkább mellékállású ügynökök. A teljes állásúak a hagyományos hazai magántevékenységek – kiskereskedés és szállítás – ágazataiba tartoznak. Az inkább fiatal vagy negyven feletti teljes állásúak ugyancsak kétötöde érettségizett, és az átlagosnál kevesebb közöttük a szakmunkások aránya, a mellékállásúak közel fele pedig diplomás. A vállalkozásba lépés előtt a tulajdonosok jellemzően (diplomás) ügyintézők voltak. Munkatársaik pedig az átlagosnál kisebb arányban kerültek ki az ismerősök közül.

Ebben a csoportban jelent meg tehát a jogi személyiségű vállalkozások (kft.-k) mintegy harmada, itt a legmagasabb az átalakulás során létrejött vállalkozások aránya, amelyekbe feltehetően ezért nem kellett (magán)vagyont befektetni. A csoportban azonban magas az egyéni vállalkozók aránya is. Jellemző altípusuk a főleg mellékállású, felsőfokú végzettségű, többnyire férfiakból álló csoport, akik főállásban rt.-k, kft.-k dolgozói, tanácsadó cégeket működtetnek, ami nem tőkeigényes; sokuknak nem is volt bevétele – valószínűleg azért, mert nemrég alakultak –, vagyis nem is jöhetett létre „tartalék”. Mintánkban egyébként majdnem minden ötödik újonnan alakult, tartalékokkal nem rendelkező vállalkozás.

Összefoglalás

Dolgozatunk több kérdésre keresett választ. Az első kérdés: mivel magyarázható a vállalkozások számának rohamos gyarapodása. A szaporodás feltehetően több jelenség eredménye. Az első az állami munkahelyek, állami munkavállalás lehetőségének csökkenése, illetve elbizonytalanodása. Ez a folyamat bizonyára gyarapította a társas vállalkozások számát, de egyéni vállalkozások is születhettek így. Másfelől azok a kezdeményezésre kész, viszonylag megalapozott szakmai tapasztalatokkal, piacképes tudással és kapcsolatrendszerrel felvértezett szakmunkások, akiknek erre lehetőségük – és elég bátorságuk – volt, vállalkozást alapítottak. A második ok az adóelkerülési, jövedelemmaximalizálási törekvés, amelyre a jogszabályok lehetőséget adnak. A szféra növekedésének harmadik oka az életszínvonal megőrzésének, növelésének vágya, a vállalkozói forma ugyanis többféle lehetőséget ad a jövedelemszerzésre, illetve kiegészítésre.

A második kérdés, amire választ kerestünk, hogy milyen társadalmi összetételű a vállalkozóknak nevezett nagyon heterogén csoport, és változott-e összetétele az elmúlt öt évben. A tipikus vállalkozó ma is, mint 1988-ban, a középkorú, iskolázott férfi. Megindult azonban a vállalkozói kör fiatalodása, valamint a nők és a diplomások beáramlása. Ebben az értelemben tehát változott, és valószínűleg további átalakulások elé néz. Feltűnik, ha csak halványan is, a vállalkozói terjeszkedés, növekedés.

Jelentős a több vállalkozásban részt vevők aránya, ami persze nem mindig jelent piaci terjeszkedést, ez az adóelkerülésnek is ismert módja.

A harmadik kérdés az volt, hogyan lehet ezt a rendkívül heterogén, sok százezres csoportot jellegzetes, egymástól elkülönülő rétegekre bontani. Kézenfekvő, hogy a vállalkozók sokaságát aszerint csoportosítjuk, hogy teljes állásban, mellékállásban vagy nyugdíj mellett vállalkozik valaki. Mégsem elégedhetünk meg kizárólag ezzel a csoportosítással, mert egyrészt a teljes állású vállalkozók között az egyéniek tömege elkülönül a jogi személyiségű cégek tulajdonosaitól, másrészt a vállalkozói, önfoglalkoztatói, életszínvonal megőrző-javítói, előnykereső stb. mentalitás minden tulajdonosi csoportban fellelhető, ha nem is azonos arányban. Ezért kíséreltük meg a preferenciáik mentén meghatározni néhány tipikus csoportjukat: a *vállalkozásra orientált offenzív*, jó érdekérvényesítő képességű, jól képzett tulajdonosok viszonylag új, veszteséges vagy nullszaldós, ám növekvő létszámú cégei; az idősebb teljes állásúak régebbi, kevésbé növekvő, de inkább nyereséges (kistermelő, szolgáltató), *megélhetést biztosító* vállalkozásai; a fiatal, iskolázott (nők) mellékállású, inkább *jövedelemkiegészítő* tevékenysége, amelyből gyakran nincs bevétel; a több vállalkozásban is érdekelt fiatal egyéni vállalkozók tőkebefektetést is igénylő, nem létszámnövelő, ám nyereséges, *kettős orientációjú* cégei; a mellékállású, főként felsőfokú végzettségű, (férfiak) nem tőkeigényes, viszonylag új tanácsadó vállalkozásai, valamint az átalakulásból lett cégek kis csoportja. A preferenciák szerinti kategóriák és típusok közül azok a vállalkozások biztosítanak nagyobb arányban teljes mértékű megélhetési forrást tulajdonosaiknak, amelyekben a tartalékokat a vállalkozásba fektetik. A háztartást preferáló önállók nagy része – annak ellenére, hogy tartalékaikat közvetlenül a háztartás beruházásaira vagy folyó kiadásaira fordítják – nem tud megélni kizárólag a vállalkozói tevékenységből. A megélhetés szempontjából a vállalkozásuk és háztartásuk finanszírozását elkülönítő, vállalkozásra orientáltak eredményesebbek.

Nem tudtuk kikerülni elemzésünkben a vállalkozáskutatás csapdáját: a „piacon” és a gazdaságtudományokban oly egyértelmű terminusok, mint a nyereség, veszteség értelmezése a kisvállalkozók jellemzésében bizonytalan. Ha azzal a kérdéssel nem is vesszük meg, hogy megfelel-e a valóságnak az az összeg, amit nyereségként, bevételként bevallanak, akkor sem bizonyos, hogy önmagában a nyereségség vagy veszteségség tényéből nyilvánvalóan következtethetünk a tevékenység eredményességére. Egyáltalán nem bizonyos, hogy a papíron nyereséges vállalkozás az igazán életravaló, sikeres. Lehet, hogy a nullszaldósok vagy veszteségesek gyarapodnak gyorsabban, ők hatékonyabbak, ők akkumulálnak, ők teremtenek munkahelyet és bővítik piacukat, profiljukat – a kimutatott súlyos veszteségek ellenére. Ők ugyanis nem fizetnek nyereségadót, amit „normális” körülmények között egy jól működő vállalkozó többé-kevésbé megtesz. A nehézségek sorát még hosszan lehetne folytatni. A fogalmak kiüresedése, eredeti jelentésük elbizonytalanodása nem könnyíti a kutatók dolgát, s újabb kihívást vetít előre.

Hivatkozások

- BAUMOL, V. J. [1994]: A vállalkozások produktív, improduktív és destruktív formái. Replika, 15–16.
- CZAKÓ ÁGNES [1994]: Kapcsolathálózatok szerepe a magyar gazdaságban. (Kézirat.)
- CZAKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–VAJDA ÁGNES [1994]: Vállalkozások és vállalkozók, 1993. KSH, Budapest.
- FUTÓ PÉTER–KÁLLAY LÁSZLÓ [1994]: A kis- és középvállalkozások elterjedése és szerkezete. Statisztikai Szemle, 10. sz.
- GÁBOR R. ISTVÁN [1994]: Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul? Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

- KÓHEGYI KÁLMÁN [1994]: Az ipari szövetkezetek és a magángazdaság térhódítása. Európa Fórum, IV. évf. 3. sz.
- KONDRATOWICZ, A.–MACIEJEWSKI, W. [1994]: Small and Medium Private Enterprises in Poland. Adam Smith Center Warsaw, International Center for Economic Growth, San Francisco, Varsó.
- KSH [1993]: Munkaügyi adattár. Foglalkoztatottság és kereseti arányok 1991–1993. Budapest.
- KSH [1994a]: Statisztikai havi közlemények. KSH, Budapest, 11. sz.
- KSH [1994b]: Társadalmi tagozódás, mobilitás. KSH, Budapest.
- KSH [1994c]: Munkaerő-felmérés 1993. Adattár, Budapest.
- KUCZI TIBOR–VAJDA ÁGNES [1990]: A kisvállalkozók társadalmi összetétele. Zárótanulmány. KSH–Munkaügyi Kutató Intézet, Budapest.
- LAKI MIHÁLY [1994]: A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon. Külgazdaság, 12. sz.
- LAKY TERÉZ [1987]: Eloszlott mítoszok, tétova szándékok. Valóság, 1987. 7. sz.
- LAKY TERÉZ [1994a]: A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok. Figyelő Rt., Budapest.
- LAKY TERÉZ [1994b]: A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- LAKY TERÉZ [1994c]: Vállalkozások a Start-hitel segítségével. (Kézirat.)
- LENGYEL GYÖRGY [1994]: Vélemények a gazdaságról. Magyar Háztartás Panel. Műhelytanulmányok 5. Társadalmi átalakulás 1992–1994. Budapest.
- Magyar Háztartás Panel. Műhelytanulmányok 5. Társadalmi Átalakulás 1992–1994. KSH, TÁRKI, BKE, Budapest, 1994. 10–11. o.
- Még lassúbb lesz a cégbejegyzés? Népszabadság 1995. január 28.
- TELEGDI LÁSZLÓ [1994]: Változások a feldolgozó- és építőipari kisvállalkozások reprezentatív és évközi megfigyelésében. Gazdaság és Statisztika, 5. sz.

JÁNOSSY FERENC 80 ÉVES

Közgazdasági Szemle XLII. évf., 1995. 4. sz. (420–430. o.)

BEKKER ZSUZSA

A trendvonalról a századvégen, avagy megszabadulhatunk-e múltunktól?

Jánossy Ferenc fejlődéseméleti és méréselméleti eredményei, valamint a gazdasági folyamatokat empirikus úton elemző tevékenysége egyaránt nagyhatásúak, a magyar közgazdasági gondolkodást inspiráló, iskolateremtő munkásságának részei. A tanulmány Jánossy fejlődésmagyarázata alapján arra keresi a választ, hogyan ítéljük meg a rendszerváltás rövid és hosszabb távú gazdasági növekedési tényezőit és kilátásait. A cikk megvizsgálja, milyen hatások érték a trendvonalat a szocializmusban, változott-e a trend meredeksége, volt-e rendszerspecifikus fejlődési sebesség; értelmezi a helyreállítási periódusoknak a trendet gyorsan utolérő és a transzformációs periódus eltérő növekedési jellegzetességeinek okait. Végül, a kvázifejlettség koncepcióját felelevenítve, felhívja a figyelmet a kvázieurópaiság és a kvázirendszerváltás csapdájára.*

Ha egy magyar közgazdász meghallja azokat a kategóriákat, hogy trendvonal, helyreállítási periódus vagy kvázifejlettség, akkor Jánossyra gondol ugyanúgy, mint a fogyasztói járadék és reprezentatív vállalat hallatán Marshallra, vagy a fogyasztói határhajlandóság és a likviditási függvény kapcsán Keynesre. Az összevetést nem véletlenszerűen hoztam fel. Nagyon ritkán találunk olyan teljesítményeket – s az említett névsor illyet jelöl –, amelyekből iskolák teremtnének, amelyek a születés pillanatától klasszikussá válnak.

Jánossy eredetisége három összefüggésben is megfogja olvasóit: egyrészt, ahogy a kérdéseket felteszi, másrészt következtetéseiben, végül sajátos az a mód, ahogy következtetéseikhez eljut. Ez a harmadik jellemző az, ami tartósan inspiratív, itt van olyan élményben részünk, mintha magunk is az alkotás részesei lennénk. Ezért érzünk

* A cikk Jánossy Ferenc 80. születésnapja alkalmából 1994. december 14-én, a Mónus Illés Akadémia által az Átrium Hyattben rendezett ülésen elhangzott előadás minimális mértékben szerkesztett szövege.

további késztetést, hogy a Jánossy-féle kategóriákon és gondolatvilágon átszűrve, újragondoljuk korunk folyamatait és jelenségeit.¹

Jánossy fejlődésmagyarázata megjelenésekor (is) vitát váltott ki. A trendvonal állandóságáról, fátumszerűségéről vagy lehetséges töréséről s annak okairól heves diskurzus folyt.² Az akkori számháborúban a megszokott gazdasági fejlődési felfogástól elütő érvek szemrevétele kisebb szerepet játszott, mint a koncepcióban nyilvánvalóan bennlévő gazdaságpolitikai kapcsolódások miatti felzúdulás. Valahogy nagyon „megalázó” volt a szocializmusra, hogy valaki kétségbe vonja nagyobb gazdasági dinamikában (is) érvényre jutó rendszerfölényét, ezenfelül ilyen felfogás ütközött a voluntarista gazdaságpolitikai magatartással azáltal, hogy figyelmeztetett a cselekvés korlátaira.

Külön bosszúságforrás volt, hogy a kialakított kutatási irány a számok szigorát próbálta szembeállítani a verbális érvelésekben gyakran fellelhető lazaságokkal. A rendszerbe szedett kvantitatív tények elszántabban szálltak vitába, mint a tradicionális érvek. Jánossy munkássága nyomán a masszív empirikus gyűjtést – a sok aprómunkát is – igénylő sokoldalú kvantitatív összehasonlítás olyan ága alakult ki nálunk, ahol a „beszélő számok” lényegi vitákban vettek részt. A számok ugyanakkor nem a kisebb-nagyobb történetét, hanem a milyen, a miért éppen ilyen történetét próbálták elmondani.

A trendfelfogás – ismeretesen – lényegében Jánossy azon fejlődésméleti nézete, amely az országok *hosszú távú fejlődési ütemében meglévő nagyfokú stabilitást* a legfontosabb termelési tényező, *az ember gazdasági viselkedésébe beépült stabilizáló tényezők egymásra hatásával magyarázza*. Voltaképpen az ismeretek változásának terjedési mechanizmusából, a változási képesség határaiból indul ki, s jut el sajátos kategóriáinak – a szakmastruktúra és a foglalkozási struktúra kölcsönhatásának – elemzése révén a nagy távon nehezen változtatható fejlődési ütem koncepciójához.

A Jánossy által leírt mechanizmus a viszonylag egyenletes ütemű fejlődést – az összefüggések belső logikájából adódóan – egy lassan változtatható, nehezen mozgatható kapcsolatrendszer következményeként hozza létre. Ezzel a gondolattal a voluntarizmus kora nehezen békült, s nem emelte az egyetemi standard tananyagba. A későbbi években a gondolat háttérbe szorulását a külvilág „voluntarizmusa” segítette. A világgazdaságban 1970 körül bekövetkezett szeszélyes változások azt sugallták, azt a látszatot támasztották alá, mintha Jánossy fejlődésmagyarázata megkérdőjeleződött volna. Összeomlani látszottak a korábbi összefüggések, bizonytalanak mutatkozott a megfigyelés érvénye. Ezt követően viszont már maga a rendszer omlott össze, s terelte másra a közfigyelmet.

¹ Jánossy munkásságának közvetlen és közvetett hatása is nagy jelentőségű. A fejlettségi szintek és fejlődési ütemek összehasonlító kutatásával foglalkozók széleskörűen használják műveit. Híres „kvázifejlettségi” cikke (Jánossy [1969]) a reformgondolkodás alapirodalma. Közvetlen kutatói inspiráció – baráti vagy tanítványi – mutatható ki Bródy András méréselmélettel kapcsolatos érdeklődésében (Bródy [1967], [1990], [1994]), Ehrlich Éva fejlettségi szint-méréseiben és infrastruktúra-elemzéseiben (Ehrlich [1970], [1975], [1991]) és a jelen cikk szerzőjének struktúra- és fejlődésiút-kutatásaiban (Bekker [1970], [1978], [1994]).

² Jánossy trendkönyvére (Jánossy [1966]) a reagálások eltérő körei és módjai alakultak ki. A Közgazdasági Szemle hasábjain szakmai, elsősorban fejlődésmagyarázatának lényegével kapcsolatos vitacikkek jelentek meg (Erdős [1967]), (Kemény [1967]), (Molnár [1967]), (Román [1967]), (Straub [1967]), (Stuber [1967]), Jánossy vitázáró válaszával [1968]. A vita másik vonala a konkrét mérési eredményekről folyt, nem kötődött feltétlenül és formálisan Jánossy első vagy második könyvéhez (Jánossy [1963], [1966]), de a kapcsolat a kortársak számára nem igényelt külön magyarázatot (Bródy [1967]), (Mód [1967]). A fogadtatás légkörét azonban elsősorban szakmai beszélgetésekből, szóbeli vitákból lehetne rekonstruálni, a lelkesedés és elutasítás jellegzetes érvei kevésbé élesen vagy csak áttételesen találhatók meg a publikációkban.

Úgy vélem, hogy a radikális változások, az új feltételek nem kérdőjelezték meg az alap gondolatot, sőt ez az elmélet irányítóként szolgál ahhoz, hogy megértsük és mérjük az alkalmazkodási folyamatokat. A trend – a tartós kapcsolatrendszer – az alap, amihez viszonyítva kifejezhetők az új feltételekre adott válaszok. Paradox módon a múlt–jövő kapcsolat elbizonytalanodása több kutatót ismét arra késztetett, hogy Jánossy terminusaiban gondolja át jelenünket. Az elmélet által adott valóságok kapazkodók mellett, mint mindig, a könnyű magyarázatok, a megnyugvást okozó következtetések iránti igény is táplálja e visszafordulást.

A trendvonal-konceptió mechanikus elfogadásából adódó könnyű magyarázat ma főleg a helyreállítási periódusok értelmezésével függ össze. Többen vallják, hogy a rendszerváltást követő gazdasági visszaesés menetére mechanikusan alkalmazható Jánossynak a trendfelfogással párban álló helyreállítási periódus koncepciója. Ez voltaképpen azt jelenti, hogy néhány év elteltével, a piacgazdasági keret létrehozásával mintegy automatizmusként beindulna az újjáépítési periódusok során ismert felgyorsuló – trendet utolérő – növekedés. Végül is tehát, ha adott a trend, s adva van a helyreállítási periódusok mechanizmusa szerint alakuló transzformációs periódus, majd csak elérünk Európába.

Jánossy autentikus olvasatából nem következik sem a fátumszerű, egyetlen és megváltozhatatlan trendvonal, sem az éppen a jelen időpillanathoz hozzáadandó egy-két év után már fátumszerűen Európába gyorsuló transzformációs periódus, ami majd boldogan trendet ér. Jánossy koncepciójának központjában nem a cselekvéshiányos, tehetetlen, a felelősséget másra vagy a sorsra hárító ember, hanem a korlátokkal küzdő, nehezen változtatható, de tudatos ember áll.

Ha nem akarunk kilépni a „jánossizmus” tradíciójából a múlt–jövő kapcsolat kimunkálásában, akkor megvizsgálandó, hogy 1. milyen hatások érték a trendvonalat a szocializmusban: változott-e a trendvonal meredeksége, volt-e rendszerspecifikus fejlődési sebesség; 2. mi a kapcsolat a helyreállítási periódus és a transzformációs periódus között.

E két kérdéshez szeretnék néhány megjegyzést hozzáfűzni. Mindkét kérdésnek van lényegi és mérési, mérhetőségi oldala, aminél az inspirációért ismét csak Jánossy méréselméleti munkásságához tudunk fordulni.

Volt-e rendszerspecifikus fejlődési sebesség?

Jánossy a stabil fejlődési trend feltételrendszerének kifejtésénél maga is határozottan kiemelte, hogy a trendet „végső soron” meghatározó összes döntő tényezőnek változatlanul kell maradnia ahhoz, hogy a trendvonal stabil legyen, hogy meredekségében elmozdulás vagy törés ne keletkezzen (*Jánossy* [1966] Első rész, 1. fejezet.). Azaz nem egyetlen fátumszerű ütem létezik egy országra. Úgy gondolom, legalább két olyan tényezőt lehet kiemelni, ami tartósan – még ha mérsékelten is – trendet mozgathat. Ebből az egyik egy adott történelmi kor nemzetközi gazdasági kapcsolatrendszeréből következő hatások összessége, a másik egy-egy ország társadalmi-gazdasági berendezkedésének változása. Ezzel tehát elvileg nem kizárt a szocialista trend, de a rendszerváltás is tipikusan a trendet „végső soron” befolyásoló tényező.

A trendvonal-könyv megjelenésekor, a fogadtatásban, *fel sem merült* az a szempont, hogy a szocialista rendszerre jellemző trend dinamizmusában esetleg nem állja a próbát a versenyző gazdasági rendszerek hosszú távú növekedési ütemével. Elégségesen eretnek volt már Jánossy érve, hogy a mért és láthatóan elég magas ütemek a lecsengő helyreállítási periódusok trendet közelítő – tehát lassulást előre vetítő – szakaszai. Ezen túlmenően még mérési kételyek is támaszthatók, mivel a statisztikai rendszer által kibocsátott adatok nem adekvátn tükrözik a fejlődést. Egyszerűbben: túlbecsülik a valós gyorsaságot.

Vizsgálataimból (*Bekker* [1993], [1994]), ami a volt szocialista régióból elsősorban a kis- és közepes méretű országok fejlődését elemezte tétélesen – a Szovjetunió nem volt közvetlen tárgya a megfigyelésnek –, további eretnokségek következnek. Nem tagadva azt, hogy határozott, rendszerspecifikus növekedési-fejlődési vonások jellemezték a régiót, hogy a háború utáni évtizedek növekedése a két világháború közötti időszakhoz képest gyorsabb volt, *tagadható, hogy a kelet-európai régió hosszú távú rendszerspecifikus gyorsulást mutatott volna*. Ha olyan kontrollcsoportot választunk nyugati országokból, melyek fejlettségi szint és piacméret alapján a mérvadó összehasonlítást segítik (Portugália, Spanyolország, Ausztria, Finnország), akkor megállapítható, hogy az ottani pályák rendre tartósan, *hosszú távon gyorsabbak*.³

A pálya, ami külsődleges jellegzetességeiben fejlettséget szimulált – Jánosy szép kategóriájával kifejezve: a „kvázifejlettség” mentén való haladás –, *nemcsak a fejlettség minőségét, hanem a növekedés gyorsaságát sem tudta megbízhatóan létrehozni. Rendszerspecifikus okból a trend nem tört meg felfelé*.

A háború utáni gazdasági fejlődésben általában tapasztalhatunk növekedésjavító feltételeket. Az internacionalizálódó, globalizálódó gazdasági kapcsolatok miatti piacbővülés, a technika- és tudásáramlás, a termelési tényezők rendelkezésre állása és működésbe vétele viszonylag tartósan javította a növekedési lendületet, *a kevésbé fejlettek jól hasznosították az utolérési hatást*.

Mindezzel együtt ugyanakkor kétségtelen, hogy a növekedés kérdése a szocialista országokban *nemcsak verbalizáltán jelent meg központi gazdasági kategóriaként*, hanem valóságosan, a gazdaság kapcsolatrendszere is úgy épült ki/úgy lett kiépítve, hogy *a működésmód e köré szerveződött*.

A korai magas növekedési ütemek és a hosszú távon egészségesen gyors növekedés ellentmondásai *nem megoldottan és nem megoldhatóan* végigkísértették a rendszert, a szakmát s a gazdaságpolitikai cselekvést. Ennek egyik kifejeződése volt az *extenzív és intenzív fejlődési szakasz* fogalmának, ellentmondásainak és gazdaságpolitikai következményeinek a tárgyalása.⁴ E témakör említése azért tartozik az okfejtésbe, mivel a trendvonal meredekségének problematikája, a rendszer hosszú távú növekedési potenciáljának meghatározása szorosan összefügg e kérdéssel. A kategóriapárban egy rendszer gazdasági orientációjának, hatékonyság-, illetve növekedésorientált voltának milyensége húzódik meg. *A hatékonyságorientáció eredménye viszont az, ami végső soron a trendvonal meredekségét adja*.

³ Ausztria, Finnország, Spanyolország, Portugália GDP-jének 1960–1989 közötti évi átlagos növekedési üteme rendre 3,4 százalék, 4,0 százalék, 4,6 százalék, 4,6 százalék. Ugyanezen időszak nemzeti jövedelmének évi átlagos növekedési üteme Csehszlovákiában 3,7 százalék, Lengyelországban 4,2 százalék, Magyarországon 3,8 százalék, Bulgáriában 6 százalék. A mérési eredmények értelmezésénél figyelembe kell venni, hogy a volt szocialista országok esetében ezen adatok a hivatalos nemzetijövedelem-számításból származnak, s nem GDP-adatok – ezek állnak rendelkezésre. A nemzeti jövedelem növekedése az adott fejlődési szakaszon dinamikusabb, mint a GDP-é. A kép tehát még kevésbé lenne kedvező GDP-ben kifejezve. Bulgária esetében külön ki kell emelni, hogy nem hivatalos, alternatív becslések erősen felfelé torzítónak tartják a hivatalosan közölt adatot. Szakértői becslések GDP-ben mérve évi 3,3 százalékra teszik az 1960–1989 közötti növekedést Bulgáriában.

A termelékenység alakulásának figyelembevétele – ami végső soron a trendvonal meredekségét adja – még markánsabban jelzi, hogy rendszerspecifikus gyorsulásról nem lehet beszélni: 1960–1989 között az egy foglalkoztatottra jutó nemzeti jövedelem növekedése Csehszlovákiában évi 2,7 százalék, Lengyelországban évi 3 százalék, Magyarországon évi 3,9 százalék. A négy nyugati országban GDP-bázison ezen adatok évi átlagban: Ausztria 3,3 százalék, Finnország 3,4 százalék, Spanyolország 4,4 százalék és Portugália 3,6 százalék.

⁴ Mindnyájan csak sajnálhatjuk, hogy Jánosy evvel kapcsolatos nézeteit nem írta meg, jöllehet foglalkozott vele.

A kelet-európai szakirodalom és a tankönyvek széleskörűen használták az extenzív és intenzív növekedési szakasz fogalmakat. Egyszerűsítve, de a lényegét nem torzítva, az extenzív fejlődésnek a termelési tényezők mennyiségi kiterjesztésével létrejött növekedési szakaszt nevezték, míg az intenzív szakasz növekedési motorjának a minőségjavulást, a hatékonyság emelkedését és a műszaki haladás terjedését tekintették. Az irodalom, de főképp a gazdaságpolitika, ezt úgy vitte át a köztudatba, mintha ezek *időben egymásra következő* fejlődési szakaszok lennének. Az extenzív fejlődési szakasról az intenzívre áttérés igénye ismert gazdaságpolitikai célkitűzés volt. Más fogalmazásban ez a növekedésorientációról a hatékonyságorientációra való áttérést jelentette volna.

Kicsit sarkítva azt mondhatjuk, hogy a szocialista gazdasági rend egy olyan rendszer volt, amiben extenzív fejlődési szakasz létezett, intenzív szakasz azonban nem. Nem volt, mert *nem létezhetett*. A probléma *lényege az, hogy a rendszer alapjában extenzív módon, extenzív készlettel működött*. Ezért az intenzív szakasz feladatfelismerés szintjén ugyan megfogalmazódott, bizonyos elemeket be lehetett emelni a növekedés tényezői közé, de az alapellentmondás nem oldódott meg. *Ebben az értelemben mondhatjuk: extenzív szakasz – van, intenzív szakasz – nincs*. (Ennek a megállapításnak az alátámasztását láthatjuk az 1. ábrán.)

A szocialista rendszer korai szakaszaiban regisztrált lendület – a helyreállítási periódusok szokásosan magas üteme, a mérési torzulások, a foglalkoztatottak és a felhalmozás szocialista szektorba, s ezen belül is gyors növekedésű ágakba történő átcsoportosítása révén létrejött *ütem – rendszerjelképpé kanonizálódott*. *Párban állt ezzel a másik jelkép: a teljes foglalkoztatottság*. A termelékenység alakulása, ami a feltételezett intenzív fejlődési szakasz lelke lenne, s ami a trend meredekségét meghatározza, ezeknek *alárendelve* formálódott. Az 1. ábrán látható, hogy a foglalkoztatottság a munkaerő-tartalékok felszívása után gyakorlatilag teljesen rugalmatlan volt a termelés alakulására. Míg tehát a piactudásokban foglalkoztatottsági alkalmazkodás (is) volt konjunktúramozgás idején, a kelet-európai országokban foglalkoztatottsági alkalmazkodás helyett a *termelékenységi trendek törtek meg a nyolcvanas években*. *A rendszer a hatékonyságorientált működéshez képest ellentétes készlettel rendelkezett*.

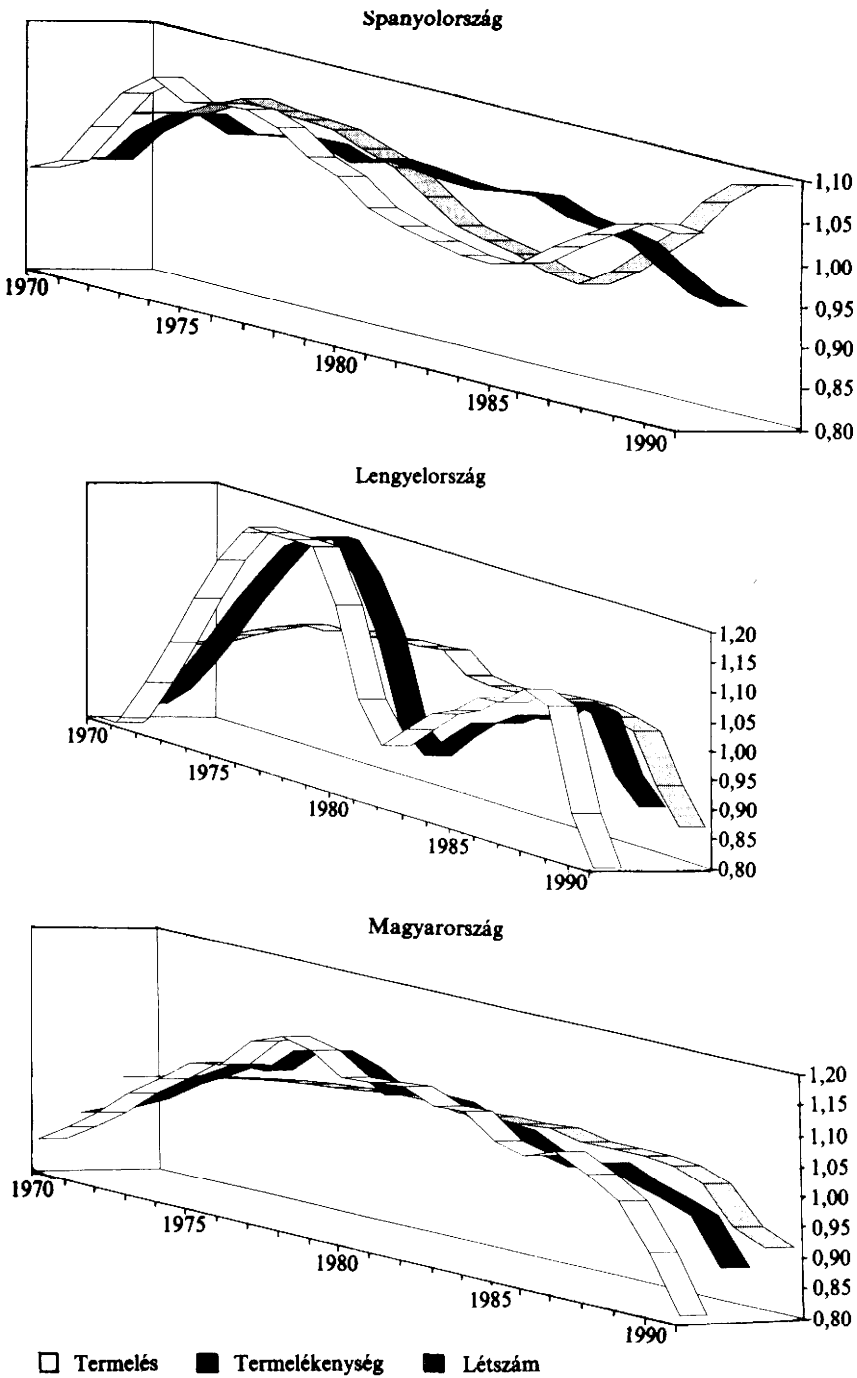
A hatékonyságorientáció logikája ellenében ható fordított készlettel a reakcióidők alakulásán keresztül is megnyilvánultak: döntési, *reagálási késedelmek* jöttek létre, *rendszerbe épültek, a feltételváltozásokhoz képest jellegzetesen késedelmes alkalmazkodás alakult ki*. Ennek szembeötlő makroszintű megnyilvánulása az 1973-as világgazdasági sokkra adott reagálás (2. ábra). 1973 után, ellentétben a világ reagálásával, szabályos szubregionális konjunktúra bontakozott ki a szocialista országokban. Míg a világ gazdasági növekedésben leállva, strukturális alkalmazkodással próbálta feldolgozni a sokkot, ezalatt a kelet-európai régió gondtalan, változatlan reflexű, ideológiai alátámasztást sem nélkülöző növekedést folytatott.

A reagálás kifejlődése a beruházási magatartáson és a kelet-európai sodrású exporttevékenységen érzékelhető leginkább. *A kedvezőtlen világgazdasági feltételek kialakulásával és az extenzív fejlődés tartalékainak feltételezett kimerülésével egyidejűleg a beruházásokban magasabb sebességre kapcsoltak* a kelet-európai gazdaságok. A beruházási hullámot egyaránt táplálta a régiósintű export létrehozása, a nyersanyagbázis kiaknázásához szükséges megemelkedett beruházási igény, valamint a modernizációs elképzelések erőszakos valóra váltása. A periódus az akkori hivatalos gazdaságpolitika saját elemzése szerint (is) az extenzív fejlődési tartalékok kimerülésének időszaka. Az intenzív periódusra áttérni szándékozó gazdaságpolitika ugyanakkor valójában *üzenetértékűen extenzív tartalmú magatartást tanúsított: az extenzív feltételek belső kimerülésére nemzetközi szintre emelt extenzív jellegű választ adott*.

A kelet-európai országokról készült legtöbb elemzés a szocializmus korai időszakának felhalmozási orientációját szokta kiemelni. Az 1973-as világgazdasági sokkra adott reagálásban azonban szinte ugyanazt észlelhetjük, mint az ötvenes évek feszített

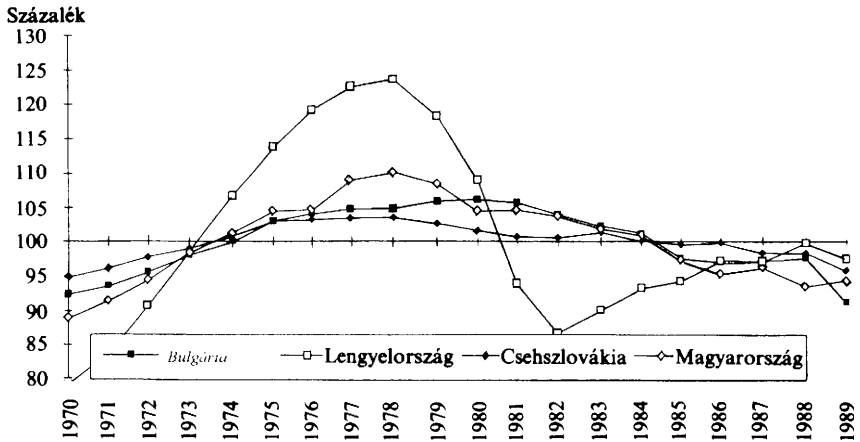
1. ábra

Tény- és trendadatok aránya
(Termelés, foglalkoztatottság, termelékenység)



Forrás: KGST [1981], OECD [1992], UNECE [1992].

Kelet-európai regionális konjunktúra 1973 után
(Tényleges nemzeti jövedelem/exponenciális trend)



Forrás: UNECE [1992] alapján készült számítások.

felhalmozási politikájában: mintegy reflexszerűen a felhalmozási hányad emelkedik. *A felhalmozási hányad történelmi rekordjai mindegyik országban az 1973 utáni regionális konjunktúrához kötődnek.*⁵

A reagálás összefoglalóan úgy jellemezhető, hogy a Szovjetunió nyersanyag- és energiabázisára, valamint piacára támaszkodva, kombinálva az önerőre, a belső forrásra támaszkodó koncepció feladásával – azaz a külső erőforrásokat is igénybe véve, eladósodást generálón –, *az extenzív fejlődési periódus meghosszabbításaként*

⁵ A kelet-európai országokban az 1950-es induló és a legmagasabb felhalmozási ráta közötti különbségek a következők: Csehszlovákiában az 1950. évi 17,1 százalék 29,2 százalékra emelkedett 1975-ben; Bulgáriában az 1952. évi 20 százalék nőtt 32,5 százalékra 1975-ben; Magyarországon ez a ráta 14 százalékról ment fel 31,9 százalékra 1978-ban. A lengyel csúcstéték 31,7 százalék volt 1977-ben. Az adatok folyó áron számolt felhalmozási részarányok a felhasznált nemzeti jövedelemen belül (KGST [1981]).

Félrevezető lenne azonban, ha a korai ötvenes évek felhalmozáscentrikus világméretű megkérdőjeleznék a fenti tényadatok nyomán. Két momentumot feltétlenül ki kell emelni. Egyfelől az ötvenes évek időszakát *belső erőforrásra* támaszkodó növekedési koncepció uralta, a korai és a közép hetvenes éveket a külsőerőforrás-bevonás jellemezte. Másfelől egy speciális kategória, a *közösségi fogyasztás* alakulása érzékelteti a két periódus sajátosságait. A közösségi célú fogyasztásba a közigazgatás, a védelem, a rend és jogbiztonság érdekében felmerülő élömlék-költségek és anyagfelhasználás tartozik jellemző tételként. Ugyanakkor a fegyveres testületek ráfordításai között nemcsak a folyó anyagbeszerzéseket vették számba, hanem az épületek és építmények kivételével az állóeszköz jellegű berendezések és felszerelések beszerzési értékét is. A folyó áras adatok változása érzékelteti a nagymértékű fluktuációt, s azt, hogy e kategóriát a politikai megfontolások erőteljesen determinálták. Az összes fogyasztáson belül a közösségi fogyasztás folyó áras részaránya Magyarországon 1950-ben 16 százalék, 1953-ban 20,5 százalék és 1960-ban 8,6 (!) százalék volt. Csehszlovákiában az ötvenkénti folyó áras részarány ugyanerre a kategóriára a következő: 1950-ben 13 százalék, 1955-ben 18,3 százalék és 1960-ban 7,9 százalék (!).

létrejött egy lényegi változást mellőzni képes megoldás látszata, amely újult erővel nyomult előre extenzív készletesei alapján.

Hat év késedelemmel, 1979 táján, amikor a pálya nyomán létrejött és kezelhetetlen egyensúlytalanságok nyilvánvalóvá váltak, hirtelen fékezéssel, gyakorlatilag egy-két év különbséggel mindegyik kelet-európai országban pályamódosítási kísérlet történt, ettől kezdve egészen a rendszerváltásig a régiót kínlódás, lefelé csúszó teljesítmények s különböző gazdasági diszfunkciók egyre nyilvánvalóbb megjelenése jellemezte (1. és 2. ábra).

A hatékonyság kérdése a kezdeti, csupán jelszószerű ideologikus megfogalmazásból valós kényszerre vált akkor, amikor a belső, majd a régiósintű extenzív módszerek nem biztosították továbbra a növekedés fenntartását. A hatékonyság-orientált fejlődés azonban *egy meg nem valósítható, igény szinten elképzelt pálya maradt, a rendszerváltozástól innen nem lehetett kezelni.*

A kérdést eleve úgy kellett volna feltenni, hogy növekedési orientáció mellett a *hatékonyság egyáltalán lehet-e immanens rendszerelem.* A feladattal való szembesülés azt az ellentmondást hordozta, hogy a növekedésorientáltság válságát kellett volna hatékonysági elemekkel kezelni, anélkül, hogy a hatékonysági orientáció teljes feltételrendszerét vizsgálat tárgyává tette volna. Voltaképpen a reformkísérletek ezt a funkciót töltötték be. *A teljes feltételrendszer két döntő, lényegi eleme: 1. a piaccgazdasági működésmód és 2. a tulajdonlás reformja azonban olyan kérdésekkel érintkezett, amit a rendszerváltás nélkül nem lehetett kezelni.*

Helyreállítási periódus – transzformációs periódus

A trendkoncepción alapuló fejlődésfelfogásban nem a tennivalók, a változást igénylő sarokpontok felismerésének pillanata, hanem a változási, változtatási képesség valós sebessége, a változással szembeni *tehetetlenségi nyomaték legyőzésének folyamata a döntő.* Ezért gondolom, hogy a helyreállítási periódusok szokásszerű időbeli alakulása és a rendszerváltást szükségszerűen követő transzformációs szakasz menetideje és lefutása közé nem lehet egyenlőségjelet tenni. A helyreállítási periódus a már ismertet, a begyakorlottat, a szokásszerűt újra létrehozza, a transzformációs feladat a mássá válás elfogadását, megvalósítását és rutinszintű elterjesztését igényli.

Ha a gazdaságot tekintjük, és rögzíteni akarjuk, hogy hol állt a régió a váltás pillanatában, milyen helyet foglal el nemzetközileg, akkor a legkonvencionálisabb, legszintetikusabb gazdasági jelzőszám, a fejlettségi szint mutatója és annak dinamikája is már sommás kritikára alkalmas. Az egy főre jutó GDP változásának gyorsasága – mint az önmegvalósítás bizonyításának szükséges, de nem elégséges jelzőszáma – szomorú képet mutat. Ha az 1937-es és 1990-es fejlettségi szint relatív változásait vizsgáljuk, *nem a gazdasági utolérés, hanem a peremre kerülés és a peremen maradás tendenciája a meggyőzőbb következtetés-változat.*

Ausztriát használva összehasonlítási etalonként, 1937-ben Csehszlovákia mintegy 12 százalékponttal maradt el az osztrák fejlettségi szinttől, az elmaradás 1990-re 49 százalékpontra nőtt.⁶ Magyarország fejlettségi szintjét Ausztria 1937-ben 58 százalékkal haladta meg. A fejlettségi különbség itt is nőtt az idők folyamán, 1990-ben az osztrákok fejlettségi szintje kétszerese volt Magyarországnak. A magyar gazdaság rendszerváltást megelőző kedvezőtlen tendenciái, a nagy távú folyamatokban észlel-

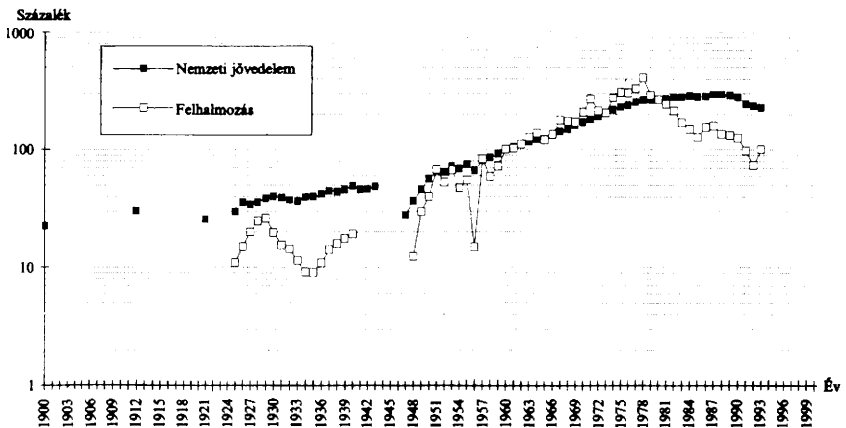
⁶ Az összevetés Ehrlich [1991] számításaiból indul ki, mivel a Jánossy-módszer alkalmazásával a leghosszabb távon teszi lehetővé az összehasonlítást azonos koncepcióban. 1937–1980 közötti számításait a hivatalos növekedési indexek felhasználásával meghosszabbítottam (OECD [1992], UN [1992]).

hető rendíthetetlenség és a fejlődés kritikus időszakai jól láthatók az évszázados növekedést bemutató 3. ábrán.

Mondhatnánk, hogy a múlt–jövő kapcsolatokat illetően az is lehetséges következtetés, hogy a piactgazdaságba való visszatéréssel elhárulnak a hatékonyságorientált fejlődés korlátai, a helyzet megoldódik. Nincsenek tabutémák, amelyek a feladatfelismerést korlátozzák, és nincsenek többé ideológiai kényszerek. Az is általában elmondható, hogy ismert és megtapasztalt, mi kell a piactgazdasági működésmódhoz, az is tudható, hogy milyen lépéssorozat vezet annak eléréséhez. Tudjuk, hogy ki kell építeni a piactgazdaság fizikai feltételeit, létre kell hozni a működését szabályozó kereteket, intézményeket, a tulajdonlás módjait, formáit stb.

3. ábra

Magyarország gazdasági növekedésének és felhalmozásrátájának alakulása
1900 és 1993 között
(1960 = 100)



Forrás: Mitchell [1984] és UNECE [1992].

Ha „csak” ennyi lenne a „csak ezt kell” megtenni, akkor még a transzformációs szakasz nem különbözne lényegesen a boldog utolérést „garantáló” helyreállítási periódustól. A piactgazdasági működésmód megfelelő funkcionálásának azonban elengedhetetlen feltétele a gazdasági aktorok piactgazdasági magatartásmódja is. Az igazi nehézség ebben rejlik. A piactgazdasági magatartásmódok, új magatartásformák kialakulása és átalakulása, annak nehézkessége, a tehetetlenségi nyomatók leküzdése az, ami miatt felfogásomban a trendet utolérő fejlődésmenet más módon jön létre, mint rendszerváltás nélkül.

Felfogásom az, hogy a gazdasági működésmód átépülése miatt az automatizmus bizonytalanabb, lassabban jön létre, s időben jobban elhúzódik, mint a klasszikus újjáépítési periódusokban. Ugyanakkor azokban az országokban, ahol a piacosodás foka a rendszerváltás előtt már relatív előrehaladott állapotban volt, s az átmenet idején alkalmazott eszközök erre ráépülhetnek, az esélyek nagyobbak a helyreállítási periódus hatásmechanizmusának kibontakozására. Magának a folyamat előrehaladásának mértéke és megítélése ugyanakkor ismételtelen olyan méréselméleti és mérhetőségi kérdéseket is érint, amelyek e rövid problémafelvetésen természetesen túlmutatnak.

Végül, az „Európába igyekvés” kapcsán, még egy olyan összefüggésre szeretnék rámutatni, ami Jánossy érveléseiből szinte automatikusan, ide illően következik. Voltaképpen a *Jánossy* [1969] által bevezetett fogalom, a kvázifejlettség kifejez egy veszélyt, aminek az elkerülése nem egyszerű. Az analógiás elemzések következtetései, továbbá egy kívánatos célállapot elérésére tett kísérletek gyakran állítják azt a csapdát, hogy bizonyos jegyek és jellemzők megjelenése nyomán már úgy látszik, mintha a hasonlítás alapjaként megjelölt vagy a célként kitűzött állapothoz közel kerülnénk. Csupán mélyebb, a dolog „lényegét”, „lelkét” szempontként figyelembe vevő vizsgálódás mutatja ki, hogy csak a „kváziság”, a látszat állapota következett be.

A kelet-európai régió háború utáni egész fejlődésének menete bizonyítja, hogy a célkitűzéseiben fejlettséget szimuláló pálya, a makrostrukturális hasonlóság, a mennyiségi megfelelések bizonyos rendszere *csupán a kvázifejlettség állapotát tudta létrehozni*, majd az egyre nyilvánvalóbb diszfunkciók nyomán végső soron zsákutcának bizonyult a kísérlet.

A rendszerváltás gondolatkörében hasonló óvatosságra van szükség. A *váltás* fogalma politikailag lehet adekvát, de gazdasági rendszerben gondolkodva csakis a változás mint folyamat az egyetlen megfelelő kifejezés. A változás lehetséges mértékeiről és korlátairól sok illúziót kergethetünk, ha Jánossy fejlődéselméletének lényegét elfelejtjük. Mind a célkitűzések megformálásában és értékelésében, mind a feltételrendszer megítélésében könnyű a kváziság csapdájába esni. A célkitűzési oldalon *a másolási egyenreceptek csapdája*, a feltételrendszer megítélésének oldalán az a komor tény áll, hogy magának a fejlődés stabilitásának a gondolata is *az emberi magatartásmódok, a beépült reakciók átforgalmazásának nehézségén* nyugszik. A könnyű átmenet egyaránt illúzió és a kváziság csapdáját rejtő valóság. Mindennek a tudatában kellene egy olyan folytatást adni a múltnak, ami sem kvázirendszerváltó, sem kvázieurópai.

Hivatkozások

- BEKKER ZSUZSA [1970]: Néhány gondolat Magyarország gépiparának fejlettségéről. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- BEKKER ZSUZSA [1978]: Növekedési utak – dinamikus ágak. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- BEKKER ZSUZSA [1993]: A 80-as évtized gazdasági fejlődési pályái a kelet-európai országokban – tézisek, empirikus jellemzők. PM GII, Budapest, április.
- BEKKER ZSUZSA [1994]: Rendszerváltság: alkalmazkodási folyamatok a kelet-európai országokban, 1970–1990. PM Gazdaságelemzési és Informatikai Intézet, Budapest.
- BRÓDY ANDRÁS [1967]: Gazdasági növekedésünk üteme, 1924–1965. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
- BRÓDY ANDRÁS [1990]: Mennyi az ennyi. Bevezetés a gazdasági mérés elméletébe. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- BRÓDY ANDRÁS [1994]: A GDP mérése proxyk segítségével. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- CSERNOK ATTILA–EHRlich ÉVA–SZILÁGYI GyÖRGY [1975]: Infrastruktúra. Korok és országok. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- EHRlich ÉVA [1968]: Nemzeti jövedelmek dinamikus nemzetközi összehasonlítása természetes mutatókkal. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- EHRlich ÉVA [1991]: Országok versenye, 1937–1986. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- ERDŐS TIBOR [1967]: A „gazdasági csoda” és a helyreállítási periódus. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- JÁNOSsY FERENC [1963]: A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- JÁNOSsY FERENC [1966]: A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- JÁNOSsY FERENC [1968]: A trendvonal nem agyrem, de nem is fátum. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- JÁNOSsY FERENC [1969]: Gazdaságunk mai ellentmondásának eredete és felszámolásuk útja. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- JÁNOSsY FERENC [1971]: Mégegyszer a trendvonalról. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- KEMÉNY ISTVÁN [1967]: A gazdasági növekedés és a munkaerő szerepe. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- KGST [1981]: *Ekonomika sztran-cslenov SZE*V, Dinamicseszkije Rjadi 1950–1970., Moszkva.

- MITCHELL, B. R. [1984]: European Historical Statistics, 1750–1975. Macmillan, London.
- MOLNÁR FERENC [1967]: Munkaerő versus beruházás. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- MÓD ALADÁRNÉ [1967]: A nemzeti jövedelem hosszú idősorának problémái. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- OECD [1992]: Economic Outlook Database. OECD, Párizs.
- ROMÁN ZOLTÁN [1967]: A trendvonalak csodája. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- STRAUB, A. [1967]: A gazdasági növekedés ütemének határai. Néhány megjegyzés Jánossy Ferenc elméletéhez. (Folyóiratszemplés a Politicka Economie, Prága, 1966. 10. számából.) Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- STUBER ERVIN [1967]: Két koncepció a gazdasági növekedés magyarázatához. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- UNECE [1992]: Economic Survey of Europe in 1991–1992. UN. New York.
- UNO National Accounts Statistics, 1958., 1968., 1988–1989., UN. New York.

A **figyelő** ajánlata 1995-re

- A Menedzserpiacért és a Tantszért nem kell külön fizetnem, mégis biztosan megkapom.
- Tagja lehetek a Figyelő Klubnak, rendezvényeit kedvezményesen látogathatom.
- 1500,-Ft. kedvezménnyel 1 évre előfizetője leszek a Figyelő gazdasági hetilapnak 4992,- forintért.

Cég:

Név:

Megye:

Város: ir. sz.:

Utca, hsz.:

Tel.:

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (KHB 227-05095) átutalom vagy csekken befizetem.

.....

Dátum

Aláírás

Az ár az áfát is tartalmazza!

Megrendelését kérjük küldje a Figyelő Rt. címére: Budapest 1355 Pf. 18. Telefax: 153-0106.

J. K. Galbraith: A Journey Through Economic Time (A Firsthand View)

(Houghton Mifflin Company, Boston–New York, 1994. 255 o.)

Igazi Galbraith-mű: könnyen érthető, gördülékeny stílusban írt gazdaságtörténet és szakmai önéletrajz olvasmányos elegye. Az 1908-ban született szerző elsősorban az Egyesült Államok általa tudatosan megélt 1928–1993 közötti gazdaságtörténetét írja meg, beleszöve saját tevékenységét, szerepét.

A mű bevezető egynegyede az 1929-es nagy gazdasági összeomlás előzményeivel foglalkozik, a többi háromnegyed rész már személyes élmény és az élményekhez fűzött kommentár. Ezek a kommentárok többnyire szellemesen elmés megjegyzések, közgazdasági telitalálatok, néha egyénieskedő, erősen szubjektív jellegű csipkelődések. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy a leíró jellegű gazdaságtörténet nem vész bele gazdasági elemzésekbe, az állítások körültekintő bizonyításába. Egyes jelenségek leírásánál kitér ugyan világgazdasági összefüggésekre, de lényegileg csak azért, hogy a német, japán stb. fejlődést egybevesse az egyértelműen Egyesült Államok-centrikus eseménytörténettel. Ez az „Utazás” gerince és stílusa Galbraith művében.

Mivel a fent említett összeállítás a nagy gazdasági világválsággal indul, nem érdektelen szemügyre venni, hogy a mű bevezető egynegyedében a szerző milyen előzményeket hoz közvetlen összefüggésbe az 1928 után történekkkel. Galbraith szerint a cezurát az 1914–1918 közötti nagy háború jelenti, melytől az új gazdasági éra számítható, melyet azóta sokkal szerényebben, kevésbé pontosan és kevésbé kifejező módon első világháborúnak neveznek. Pedig ez a háború zúzta szét azt a politikai rendszert, mely Európában századokon át uralkodott (9. o.). Ezért az első világháborút helyesen Nagy Háborúnak kell nevezni, melynek utolsó csatája a második világháború volt (10. o.). Galbraith gúnyos szavakkal jellemzi az öreg kontinensen uralkodó feudalizmust, a születési előjogokat, az örökletes stallumokat, a tehetségek háttérbe szorítását. Kedvenc példája a cári Oroszország és az Osztrák–Magyar Monarchia. „Annak valószínűsége, hogy az egyenruhába dugott emberek sértetlenül ússzák meg a nagy világgégést jóval 50 százalék alatt volt. Íme a tudatlanságnak emberi életekben kifejezett ára.” (17. o.)

A Nagy Háború végén fejtelenség és összevisszaság uralkodott. A vesztes országokban a vereség traumája együtt járt a kialakult politikai struktúra összeomlásával. Ezt követi az adósságválság, az infláció és Keynes hatása. Ugyanis a háborút követő versailles-i konferenciának négy fő problémája volt: területek újraelosztása, annak megakadályozása, hogy Németország megint katonai hatalommá válhasson, a Népszövetség létrehozása és végül a szerző közgazdásznezvedékét legjobban izgató kérdés: a pénzügyek rendezése. Miután Németország kezdte a háborút, fizesse az okozott károkat, ez volt a tézis. Keynes első híressé vált könyvében (A béke gazdasági következményei) azt vizsgálta, hogy ez lehetséges-e. Tagja volt a brit békedelegáció-nak, de hamarosan kiábrándultan otthagya. Híres megállapítása: a béke alapvető hármas célja Németország szétzúzása, fizetőképességének tönkretétele, jóvátételi fizetés megkövetelése volt. A tapintatot elvetve, Keynes az emberi butaságot okolta a győztesek magatartásáért. „Wilson vak és süket Don Quijote”, „Clémenceau-nak egy ábrándja volt: Franciaország és egy kiábrándultsága: az emberiség.” Keynes műve szinte előre megjósolta a német és osztrák hiperinflációt. Az utóbbi kezdetben Schumpeter pénzügyminiszter asszisztálásával zajlott. Önéletrajzi elem: Schumpeter később Galbraith tanára, kollégája és barátja lett. Tagja volt annak a közgazdászcsillagzat-nak, mely elhagyva Ausztriát, nagy hatással volt az Egyesült Államok közgazdászai-ra: Mises, Hayek, Machlup és persze Schumpeter maga.

Az 1929. évi nagy krachot a szerző a túlfűtött spekulációra vezeti vissza. Idézi Coolidge elnököt, aki 1928. december 4-i *State of the Union* beszédében nagy meglepéssel jelentette ki, hogy a jelenlegi Kongresszus az Egyesült Államok történelmének legkedvezőbb gazdasági kilátásainak néz elébe. És drámai hangnemben teszi hozzá Galbraith: 1929. október 24-én, csütörtökön, majd azt követő kedden összeomlott a New York-i tőzsde (61. o.).

Galbraith nem magát az összeomlást jellemzi, hanem az 1929-et követő éveket, a depressziót, melyet szerinte semmilyen gazdasági rendszabály nem tudott enyhíteni: egyedül a második világháború kitörése vetett neki véget. A szerző személyes élménye is a gazdasági pangás. 1931-ben végezte az egyetemet, és az első időben nem tudott elhelyezkedni. Szerinte a bankok válsága, pontosabban az amerikai bankrendszer intézményi sebezhetősége volt a válság legfontosabb tényezője. Ugyanakkor kiemeli az agrárválság fontosságát, mert abban az időben a mezőgazdaság volt még mindig a gazdaság domináns eleme (75. o.). Az első világháborút közvetlenül megelőző években a mezőgazdasági cikkek árait a mezőgazdaság termelési költségeihez viszonyítva 100-as indexszel jelölték. A farmerek ezt „paritásos árnak” tekintették, és szinte természetfeletti tulajdonságokkal ruházták fel. 1918-ban a viszonyszám 200 volt, vagyis az árak kétszer olyan magasak voltak, mint a paritásos árak. 1929-re azonban a paritásos ár mutatója 138-ra csökkent, és 1932-ben a megdőbbségre 57-re esett vissza. A húszas évek elején az ipari termelés alig volt több, mint a válság előtti színvonal fele, és ezen Hoover elnök nagy közművesítési programja sem sokat segített. Közel ezer közzgazdász ellenkezése ellenére a Kongresszus a hazai termelés, elsősorban a mezőgazdasági termékek védelme érdekében védővám intézkedéseket fogadott el. Természetesen a gazdaságilag fejlett országok hasonló, megtorló intézkedésekkel reagáltak. Galbraith csipős megjegyzése: „Mindig öröm, ha kormányok egyetértének a teendőkben valamely közös probléma megoldását keresve. Nem öröm viszont, ami ebben az esetben történt: minden egyes ország rosszul járt.”(82. o.)

Galbraith két kísérletet ismertet, melyek megpróbálták a nagy depressziót feloldani: a New Deal, a Roosevelt-adminisztráció gazdaságpolitikáját és Keynes elméletének gyakorlati alkalmazását az Egyesült Államokban. Egyikre sem talált különösebb dicsérő szavakat, bár megjegyzi, hogy a Keynes által kifejtett gondolatok elsősorban a brit mentalitást jellemzik, viszont sehol sem kísérleteztek intenzívebben a keynesi gazdaságpolitikával, mint az Egyesült Államokban.

Itt a szerző megszakítja a kronológiát, és rövid áttekintést ad a nagy depresszió hatásáról az Egyesült Államokon kívüli országokban. Személyesen is bejárt Harvard professzori minőségében számos európai országot. Szerinte Franciaországot érintette legkevésbé a gazdasági pangás, egyébként is – füzi hozzá – ebben az országban a gazdasági kérdéseknél fontosabbnak tartják a szociális és kulturális problémákat. A náci Németország gazdasági mozgósításáról Galbraith megállapítja, hogy a háború kitörésekor nyilvánvalóvá vált ennek hátránya. Németország addigra a polgári termelés tartalékait szinte teljesen kihasználta, munkaerő-tartalékai nem voltak, ugyanakkor az Egyesült Államok és Nagy-Britannia hatalmas munkaerő- és termelési kapacitástartalékokkal rendelkeztek a depresszió következtében. Németország számára a háború nélkülözést jelentett, az idegen és szinte rabszolgasorban tartott munkaerő foglalkoztatása gazdaságilag nem volt hatékony. Így Galbraith szerint a nagy depresszió által létrehozott gazdasági tartalékok fokozták a nyugati szövetségesek háborús potenciálját.

A második világháború gazdasági problémái közül Galbraith azt vizsgálja részletesebben, hogy a kormányok tanultak-e, és ha igen, mit és hogyan az első világháború tapasztalatokból. Ilyen értelemben új könyve szervesen kapcsolódik az 1988-ban közzétett *Egy kortárs emlékei* című művéhez. A legfontosabb teendő minden hadviselő országban az infláció és következményeinek elkerülése. Ebben jelentős szerep jutott a szerzőnek, aki évekig volt az amerikai árhivatal egyik vezetője. Büszke arra, hogy az árellenőrzés (1946-ig maradt érvényben), és bizonyos fogyasztási cikkek fogyasztá-

sának jegyrendszerrel való szabályozása elérte a kívánt célt: elkerülték a pusztító inflációt. A pénzpolitika terén monetáris eszközökhöz nem nyúltak, a kamatlábakat alacsony szinten tartották, a Federal Reserve diszkontlábát egyszerűen befagyasztották az egyszázalékos szinten. Fiskális politika viszont erőteljesen megnyilvánult: adózási rendszabályokkal (jövedelemadóval és a háborús nyereségek lefölözésére szolgáló adóval) és államkötvények kibocsátásával igyekeztek elvonni azt a jövedelmet, melyet egyébként elköltöttek volna. Mindez figyelemre méltó sikerrel járt.

Végigtekintve a második világháború pusztításain, megállapítható volt, hogy a legtöbbet a nagy-britanniai városok, továbbá Németország, a Szovjetunió, Kelet-Európa és Japán szenvedett, Olaszország és Franciaország viszont alig. Az újjáépítés problémája szorosan kapcsolódott a jóvátételi követelésekhez. Levonva az első világháború tanulságait, a győztesek eltekintettek a készpénzben fizetendő jóvátételtől: Keynes figyelmeztetése hatott, a politikusok visszaemlékeztek szavaira, amikor otthagya a versailles-i béketárgyalásokat a jóvátételi követelések elleni tiltakozásul. Jött a Marshall-terv, mely azon alapult, hogy az elpusztított országoknak *pénzt* kell adni, hogy megvásárolhassák a hiányzó fogyasztási cikkeket és termelési berendezéseket. Az így folyósított pénz nagy része amúgy is visszaáramlott az Egyesült Államokba fogyasztási cikkek, nyersanyagok és beruházási javak vásárlására.

Jó évek következtek – értékeli Galbraith. Az árelenőrzés 1946. évi megszüntét követő rövid inflációt megállította a koreai háború idején 1950-ben újra bevezetett árelenőrzés, már megmutatkoztak a Marshall-terv előnyei, az európai országok megkezdtek hosszú útjukat a gazdasági integráció irányába, egyre inkább megmutatkozott, hogy a tőkés rendszer alapvetően nemzetközi rendszer. Az ötvenes évek Kelet-Európában és a Szovjetunióban is gazdasági stabilitást, fellendülést eredményeztek, amit a szerző Jugoszláviában, Lengyelországban és a Szovjetunióban tett utazásai során is tapasztalt. 1957-ben felbocsátották az első Szputnyikot, megindult az űrverseny, a fegyverkezési verseny (157. o.).

A gyarmati rendszer felbomlását Galbraith megint közelről figyelhette meg, minthogy amerikai nagykövetségként szolgált Indiában. A fejlődő országoknak juttatott segélyről (más közgazdászokkal együtt) lesújtó a véleménye. Nem érte el a célját, mert nem segítette, hogy ezekben az országokban létrejöjjön a fejlődés előfeltétele: egy művelt és ennek következtében hozzáértő, társadalmilag és gazdaságilag elkölthető, motivált réteg (162. o.). A segély azért sem érte el célját, mert egyik fő mozgató ereje a kommunizmus terjedésétől való mélyen gyökerező félelem volt. Így a polgári jellegű segély egyre inkább katonai segéllyé vált.

J. F. Kennedyyel való személyi kapcsolatának a szerző külön fejezetet szentel és bírálja az akkori, keynesi elveken nyugvó gazdaságpolitikát.

Kennedy halála után, főleg Johnson elnöksége idején komorabb évek kezdődnek. Egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a szegénység terjedése milyen káros hatással van az egész amerikai társadalomra. Johnson ugyan hadat üzent a szegénységnek, miután azonban háborút folytatott Vietnamban, próbálkozása nem volt sikeres. A hetvenes évek kezdetén megnőtt a munkanélküliség, lefékeződött a gazdasági növekedés, állandósult az infláció, megjelent a közgazdasági irodalomban a stagfláció fogalma. Nixon és Carter alatt folytatódott az amerikai gazdaság térszerzése, belső piacainak jelentős részén is elvesztette versenyképességét, exportáló országból importáló, hitelezőből adós országgá vált. A Reagan-adminisztráció a deregulációban, a központi szabályozás erőteljes leépítésében látta a megoldást. Galbraith itt érdekes kitérőt tesz és a légi társaságok példáján mutatja be, hogy a dereguláció milyen negatív hatással járt. A kezdeti eredmények még biztatóak voltak. Új vállalatok keletkeztek a piac felszabadítása következtében, több tarifa csökkent, új légi járatokat vezettek be. Az újonnan alakult vállalatok azonban hamarosan csődbe jutottak, olyan nagyok, mint a Pan Am és az Eastern Airlines feladták a reménytelen harcot. Galbraith gúnyos megjegyzése: egyetlen területen, a biztonság területén azonban a kormány fenntartotta a központi ellenőrzést és irányítást, bár ez nem egezett az

uralkodó deregulációs ideológiával. Ti. az ideológusok is utaznak repülőgépen és a biztonság ügyét szívesebben látják kormányfelügyelet kezében (197. oldal).

Az „Utazás” két utolsó fejezetét Galbraith az utóbbi évtized három kiemelkedő gazdasági következményekkel járó eseménynek szenteli: a második világháborúban vesztes országok gazdasági felemelkedésének, a kommunista rendszer összeomlásának a Szovjetunióban és Kelet-Európában és a csendes-óceáni térség gazdasági fellendülésének. Ami a jövőt illeti, úgy nyilatkozik, hogy a világ békéje alapvetően biztosítható. A kommunizmus összeomlása visszaszorítja a fegyverkereskedelmet, a gazdaságilag fejlett régiók szaporodása pedig azért garantálja a békét, mert a tőkés rendszernek nemzetközi méretekben való gazdasági terjeszkedésre van szüksége.

Az „Utazás” végére érve látható, hogy a szerző tulajdonképpen ismert gazdaságtörténeti eseményeket foglal csokorba, ezáltal a mű kevés új információt nyújt. Ereje és az érdeklődést lekötő hatása abban van, hogy az ismert eseményeket át- meg átszövi a személyes élmények, tapasztalatok szövedékével. Állásfoglalásai kategorikusak. Nem kételkedik abban, hogy megállapításai megfelelnek a tárgyi igazságnak, nem töpreng, nem morfondíroz, nem hagy kétséget affélől, hogy leírt személyes élményei híven tükrözik az objektív valóságot. Ezek azok az értékek, melyek miatt a részvétel Galbraith utazásában azoknak is ajánlható, akik egyébként tudományos felkészültséggel és elmélyedéssel foglalkoznak vagy foglalkoztak az itt leírt periódussal.

Sattler Tamás

SUMMARY OF THE ARTICLES

Wages before and after unemployment

János Köllő–Gyula Nagy

We can draw a more or less exact picture about the size of unemployment in Hungary on the basis of regular statistics and about its expected duration on that of some research reports. We know much less about the financial impacts of unemployment on those affected, what they lose by becoming unemployed and what they can gain by taking a job. After presenting the survey made in April, 1994, providing the basis for the article, the analysis seeks answers to three questions: 1. Why are the wages of those becoming unemployed outstandingly low and how did the earning disadvantages of this group change in recent years against the average of those employed. 2. What factors influence the likelihood that the (aided) unemployed can find a job, and how does this selection influence the wages after unemployment. 3. How do the wages of those finding a job compare to those of the employed and to their own previous earnings.

The family of overlapping cohorts models

András Simonovits

Even the dynamical economics has neglected for a long time the interaction of people who were born and who died at different dates. Continuing the previous survey on Overlapping Generations, the author now reviews the family of Overlapping Cohorts Macromodels (for short OLC). First, optimal stationary paths in an open model with homogenous utility function are considered. The social security systems called Pay-as-You-Go and the Capital Reserve are introduced and compared to the corresponding maximal welfares. Second, optimal stationary and 2-cyclic paths in a closed model with utility function of constant relative risk aversion are investigated. Finally the conclusions are drawn.

The new theory of growth

Dietmar Meyer

The literature related to economic growth has significantly expanded in recent years. At first glance it seems as if these new trends characterized as „new theory of growth” had basically broken with the neoclassical teachings, refusing the interference of the government with the economy, which had been so popular in the 1960ies. This was indicated, among other things, by the micro-economic approach, the novelty of the problems raised, the endogenization of technical progress etc. After a thorougher examination it becomes clear that it would be exaggerated to speak about a breach. The fact rather is that the new growth theory, reacting on the developments of the past few decades, examines topical problems with the aid of a new methodological apparatus, but retaining mostly the traditional approach. In view of the fact that the achievements of the modern growth theory might be important not only for the developed world but also for the Eastern European countries struggling with recession, a review of the theories in question seems to be useful. This is done in Part I of the study.

Some characteristics of small ventures in the early nineties

Ágnes Czakó–Tibor Kuczi–György Lengyel–Ágnes Vajda

According to statistics the number of Hungarian small and medium-size ventures attains in our days 800 000. The authors investigate how the social composition of the entrepreneurs has changed since 1988, and what characteristic management behaviour the small actors of economy

follow under the changing relations of the nineties. It is an important question of theirs whether the household and entrepreneurial management of small entrepreneurs are separated and whether a group of genuine entrepreneurs can be distinguished among the socially highly differentiated small owners.

About the trendline at the end of the century, or: can we get rid of our past?

Zsuzsa Bekker

The results achieved by Ferenc Jánosy in the theory of development and measurement, as well as his activity analysing the economic processes in empirical manner had equally great impacts. They are parts of his life-work inspiring economic thinking and have created a school in Hungary. Relying on the explanation of development used by Jánosy the study seeks an answer to the question how we should judge the short and longer-term factors and prospects of development after the systemic change. The article examines the impacts on the trendline in socialism, whether the steepness of the trendline changed, whether there was a systems-specific speed of development. It interprets the causes of the characteristic features of the reconstruction periods which rapidly catch up with the trend line as well as the deviating ones in the period of transformation. Finally, recalling the concept of quasi-development, attention is called to the trap of quasi-Europeanism and quasi-systemic-change.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, April 1995

CONTENTS

<i>János Köllő–Gyula Nagy: Wages before and after unemployment</i>	325
<i>András Simonovits: The family of overlapping cohorts models</i>	358
<i>Dietmar Meyer: The new theory of growth</i>	387
<i>Ágnes Czakó–Tibor Kuczi–György Lengyel–Ágnes Vajda: Some characteristics of small ventures in the early nineties</i>	399

FERENC JÁNOSSY IS 80 YEARS OLD

<i>Zsuzsa Bekker: About the trendline at the end of the century, or: can we get rid of our past?</i>	420
--	-----

BOOK REVIEW

<i>J. K. Galbraith: A journey through economic time (Tamás Sattler)</i>	431
---	-----

English abstracts of the articles	435
---	-----

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: 1995. február 27.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/04-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 10 (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), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 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 pénzünetési hitelek továbbkölcsonzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltóleszámitolás;
- ◆ 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, Kinyó u. 16. T: 269-6300 • **Kirendeltség (Hilton):** 1014 Budapest, Hess Á. tér 1/3. T: 175-1122 • **EMKE Kirendeltség:** 1072 Budapest, Rákóczi út 42. T: 268-1204 • **DEL-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, Hencsey-Zs. út 48. T: 112-3207 • **LIPÓTVÁROSI Kirendeltség:** 1026 Budapest, Szilágyi 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 • **Rákosszentimiklyei Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Pestlőrinci Fiók:** 1184 Budapest, Üllői út 396. T: 178-6377 • **Rákosszentimiklyei 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 Csongrád, Csokonai u. 14. T: 82/351-622 • 2372 Dabas, Barók B. u. 41. T: 29/360-137 • 4024 Debrecen, Vár u. 6/a. T: 52/314-805 • 2400 Dunajváros, Dózsa Gy. Áh 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: 28/330-255 • 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 Keszthely, Dóbi hrt. 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, Pető tér 18. T: 78/311-344 • 2340 Kiskunlacháza, Dózsa Gy. u. T: 24/330-150 • 2900 Komárom, I. Mátyás 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 Nagykánizsa, Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 • 2760 Nagykáta, Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 Nagykőrös, 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 • 7624 Pécs, Búza tér 6. T: 72/336-066 • 7628 Pécs, Széchenyi tér 6. T: 72/432-255 • 2300 Rákóczi, Kossuth u. 47. T: 24/385-011 • 2651 Rétgödöllő, Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 Salgátarján, 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, Gonyi 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 Szigetszentmiklós, Losonc u. 1. T: 24/367-410 • 7900 Szigetvár, Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2628 Szék, I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hőök tere 1. T: 56/341-381 • 9700 Szombathely, 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 Tataháza, 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, Közútsátság u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Brusznyai Á. 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

Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. MÁJUS

SCITOVSKY TIBOR

A használcikk-piacok elméletéhez

NAGY ANDRÁS

A behozatal liberalizálása Magyarországon

JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN

Az agrárágazat támogatásának néhány összefüggése

LACKÓ MÁRIA

Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban

BERDE ÉVA–PETRÓ KATALIN

A különféle hasznosságfogalmak szerepe a közgazdaságtanban

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, XLII. évfolyam, 1995. május

TARTALOM

<i>Scitovsky Tibor</i> : A használcikk-piacok elméletéhez	437
<i>Nagy András</i> : A behozatal liberalizálása Magyarországon	454
<i>Juhász Pál–Mohácsi Kálmán</i> : Az agrárágazat támogatásának néhány összefüggése	471

MŰHELY

<i>Lackó Mária</i> : Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban. (Becelesi módszer a háztartási villamosenergia-fogyasztás alapján)	486
---	-----

SZEMLE

<i>Berde Éva–Petró Katalin</i> : A különféle hasznosságfogalmak szerepe a közgazdaságtanban	511
---	-----

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	531
---	-----

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

SCITOVSKY TIBOR

A használtcikk-piacok elméletéhez

A cikk beépíti a használtcikk-, illetve a másodlagos piacokat a gazdasági modellekbe annak érdekében, hogy jobb magyarázatot kapjunk a Say-törvény érvényesülésének megszűnésére a jelenlegi viszonyok között. A kincsképzéshez hasonlóan bármely áru vagyontartási célú felhalmozása ronthatja bizonyos körülmények között a gazdaság teljesítményét, e készletek apasztása viszont stimulálhatja azt. Magyarázatot kapunk arra, hogy a keynesi gazdaságpolitika miért veszítette el mára hatékonyságát, és miért tűnik úgy, hogy a mai gazdaságok hajlamosá váltak a depresszióra.*

A használtcikk-piacok iránti érdeklődésem abból a törekvésemből fakad, hogy egyszerűbb formában fogalmazzam újra Keynes forradalmi felismerését, amelyre az Általános elméletében jutott. Keynes szerint ugyanis a kompetitív piacok működése nem hozza létre a gazdaság makroszintű egyensúlyát úgy, ahogy a Say-törvény alapján gondolnánk. Keynes nagyszerű gyakorlati közgazdász volt, aki majdnem-hogy ösztönösen képes volt helyes gazdaságpolitikai módszereket kidolgozni kora problémáinak megoldására, és javaslatait világosan, nagy meggyőző erővel fejtette ki. Közel sem tudta azonban ilyen jól megfogalmazni az általa javasolt foglalkoztatási politika elméleti alapjait, vagyis a Say-törvény bírálatát, illetve cáfolatát. Éppen emiatt okoz sokaknak olyan nagy nehézséget az Általános elmélet olvasása. Ez a körülmény magyarázhatja azt is, hogy napjainkban, mikor az általa javasolt gazdaságpolitikai gyógymódok elvesztették hatásosságukat, sokan nemcsak gazdaságpolitikai megoldásait vetették el, hanem úgy tűnik, elfelejtették elméleti felismeréseit is, s mintha visszatérnének elődeiknek a Say-törvénybe vetett hitéhez. Bármily különös, az említettek között nemcsak politikusok, de még néhány közgazdász is megtalálható. A mai komplex gazdasági rendszerekben ez az elméleti beállítottság szerintem igazolhatatlan, sőt veszélyes is, mert az a sok politikus és választópolgár, aki ezt magáévá tette, belenyugszik gazdaságaink rossz működésébe, és abban a hitben ringatja magát, hogy a bajok maguktól meg fognak szűnni.

Ezért akartam mintegy „meghaladni” Keynest azzal, hogy fontos felismeréseit nála jobban elmagyarázzam. Úgy találtam azonban, érvelésem helytállósága egy használtcikk-piacnak azon a képességén múlik, meg tudja-e akadályozni az árakat abban, hogy létrehozzák az egyensúlyt az új termékek vele kapcsolatban álló piacán. Éppen ezért úgy döntöttem, hogy általánosabb keretek között tárgyalom a kérdést,

* E cikk angol eredetije – Towards a Theory of Second-hand Markets címen – 1994-ben, a *Kyklos* svájci folyóirat 47. évfolyam 1. számában jelent meg, melyet Helbing & Lichtenhahn Verlag AG Basel & Frankfurt/M ad ki.

vagyis tekintetbe veszem a különféle használcikk-piacoknak a gazdaságra gyakorolt nagyon eltérő hatásait.

Hadd kezdjem mindjárt a Say-törvénnyel a tárgyalást! A Say-törvény szerint minden kínálat megteremti a maga keresletét, vagyis a gazdaságban mindig a teljes kibocsátás értékének megfelelő aggregált kereslet jön létre, így makroszinten nem alakulhat ki túltermelés.¹ Ez a következtetés abból a felfogásból fakadt, hogy a termelés azonos értékben hoz létre kibocsátást és jövedelmeket, továbbá azt a feltételezést foglalja magában, hogy a fogyasztáson felüli összes jövedelmet beruházásra fordítják. A rugalmas árak tendenciaszerűen kialakítják a mikroszintű egyensúlyt, melyben minden termelőtevékenység éppen annyi jövedelmet hoz létre, mint amennyi elkölthető jövedelmet önmaga felszív, de ha a mikroszintű egyensúly fel is borul, makroszinten az sem okoz zavart. Tegyük fel például, hogy valaki kitalál egy elmes szerkezetet, s elkezdi termelni, bízván abban, hogy vevőket talál rá. Ha így történik, akkor termelőtevékenysége éppen annyi jövedelmet hozott létre, mint amennyit eladásai lekötöttek. De ha nem tudja eladni, termelése akkor is annyi pótlólagos keresletet gerjesztett más termékek iránt, mint a nyakán maradt készletek értéke, tehát ebben az esetben is megfelelő az aggregált kiadások nagysága a termelés teljes értékének.

Hamarosan ráeszméltek azonban, hogy a pénztartalékolás (hoarding of money) megsérti azt a feltevést, miszerint minden jövedelmet vagy fogyasztásra, vagy beruházásra költenek, s így érvénytelenné válik a Say-törvény. Ha tehát elmarad az aggregált kiadások nagysága az össztermelés értékétől, ez a termelőket a kibocsátás visszafogására készíti, ezáltal kisebb jövedelem jön létre, ami viszont még tovább csökkenti a kiadásokat. Kialakul tehát egy kumulatív összehúzózási folyamat, a jövedelem negatív multiplikálódása, ami csak akkor ér véget, ha a jövedelmek visszaesése meggátolja az embereket abban, hogy pénzükből további tartalékot halmozzanak fel.

Ez azonban gyakorlati jelentőség nélküli pusztán elméleti lehetőségnek tűnt, mivel a pénztartalékolást irracionálisnak tekintették, vagy legalábbis jelentéktelennek tartották a fejlett bankrendszerrel rendelkező modern gazdaságokban. Ha pedig egy csekély mértékben mégis sor kerülne pénztartalékolásra, akkor úgy hitték, a megfelelő monetáris politika azt könnyedén semlegesíteni tudná.

A kincsfelhalmozás (hoarding) azonban mégis súlyos problémává válhat, amely tönkretetheti a gazdaság egyensúlyteremtő képességét. Ez akkor vált nyilvánvalóvá, mikor Keynes kimutatta, hogy nemcsak a pénz, hanem az értékpapírok (financial assets) is alkalmasak a kincsképzésre. Az utóbbiakat ráadásul sokkal nagyobb mértékben halmozzák fel, mint magát a pénzt, s mivel ez jellegében hasonló hatást vált ki, sokkal súlyosabb visszaesést okozhat.

Az azonban távolról sem nyilvánvaló, hogy más vagyoni elemek felhalmozása miatt, hogyan és mikor csökkenti a kiadások nagyságát, illetve okoz ugyanolyan visszaesést a gazdaságban, mint a pénztartalékolás. Keynes maga ugyanis nem a fenti fogalmakkal fejezte ki magát, s nem is biztos, hogy észrevette a párhuzamot a pénz és az egyéb javak felhalmozása között. Ő maga a pénzpiacok és a monetáris elmélet nyelvén magyarázta meg felfedezését, ami nem tette azt kifejezetten világossá és könnyen követhetővé a közönséges emberek számára, beleértve magunkat, közönséges közgazdászokat is, akiknek Keynesszel ellentétben nincsenek személyes gyakorlati tapasztalataink a pénzpiacok működéséről. Emiatt egyesek közülünk inkább elhitték, mintsem megértették Keynes felismerését – a hitet azonban könnyebb elveszteni, mint a tudást.

¹ Ez a Say-törvény szokásos megfogalmazása. The New Palgrave Dictionary of Economics szerint a széles körben elfogadott értelmezés Keynes-féle eltorzítása a törvénynek az az interpretációja, hogy a gazdaságban tendencia érvényesül a teljes foglalkoztatottság egyensúlyi állapotának fenntartására.

A kincsképzés problémája és ennek a makroszintű egyensúlyrontó hatása általánosabb azonban annál, mint amire Keynes gondolt. Ezt ráadásul könnyebben és tökéletesebben meg lehet érteni a mindennapi gyakorlatból legtöbbször számára ismert közönséges használcikk-piacok egyszerű kereslet-kínálati elemzése révén. A különféle vagyontárgyak felhalmozása végül is általános emberi szenvedély, különösképp szerzésre hangolt társadalmunkban, s ez nem korlátozódik a pénzre és az értékpapírokra. Legtöbbször kedvét leli különféle vonzó javak gyűjtésében, s e javaknak egyik kívánatos tulajdonsága gyakran az, hogy könnyen értékesíteni lehet őket, ami alkalmassá teszi ezeket a vagyontárgyak értékének megőrzésére. Persze a pénz az, amit kétségkívül a legkönnyebben tovább lehet adni, s utána mindjárt egyes értékpapírok következnek; de minden tartós jószág megfelel e célra, melynek nagy, jól szervezett használcikk-piac van. A következőkben azt készülök bemutatni, hogy a használcikk-piacok, amennyiben elég nagyok, nemcsak a javak felhalmozását teszik vonzóvá, hanem a makroszintű egyensúlyt is veszélybe sodorhatják, mivel akadályozzák az árak egyensúlyteremtő funkciójának érvényre jutását ugyanazon termékek új változatának piacán. A használcikk-piacok azonban nemcsak a felhalmozást segítik elő, hanem éppen azt is, hogy megváljunk nem kívánt dolgainktól, s ezzel ellenkező irányú makroszintű egyensúlytalanságot okozhatnak: fokozhatják a gazdasági aktivitást; ezt a lehetőséget szintén meg kell vizsgálni.

A közgazdászok hosszú ideje figyelmen kívül hagyták a használcikk-piacokat. A klasszikusok olyannyira el voltak telve a munkamegosztás előnyeitől és a verseny formájában működő láthatatlan kéztől, mely az egyéni önzést igájába fogva a közjót szolgálja, hogy gondosan kihagyták a gazdaságot leíró modelljükből minden intézményt és sajátosságot, mely nem támasztotta alá központi mondanivalójukat, s elterelte volna a figyelmet arról. Végül is, az nem gyakorol közvetlen hatást a termelésre, ha egy tulajdonos megvált valamely jószágától. A közgazdászok figyelmének középpontjában viszont éppen a termelés állt, az általa létrehozott kibocsátással, előállított jövedelemmel és generált foglalkoztatottsággal egyetemben. Azt persze észrevették, hogy egy másodkézből származó jószág megvétele elszívja a keresletet az új jószágok piacáról, s ekként visszafogja a gazdaság teljesítményét, melynek stabilitása attól függ, megegyezik-e egymással az új termékek iránt megnyilvánuló kereslet az e termékek előállítására során keletkező jövedelmekkel. Úgy gondolták azonban, hogy a használt jószág adásvétele során a vevő elkölthető jövedelme pusztán átkerül az eladóhoz, ami nem változtatja meg a kiadások teljes összegét, s ennek a kibocsátásra, a jövedelmekre és a foglalkoztatottságra gyakorolt hatását. A közgazdászok ezen túl azt is látták, hogy ugyanazon vagy hasonló új és használt termékek piacán az árak nem függetlenek egymástól. Ez annyit jelent, hogy az egyik piacon megvalósult tranzakció közvetve kihat a másik piacon létrejövő tranzakciókra, de ezt is figyelmen kívül hagyták, valószínűleg abban a hiszemben, hogy a közvetett hatások kevésbé fontosak, mint a közvetlenek.

Ezek az érvek első ránézésre megállják a helyüket, s valószínűleg elfogadható megközelítést nyújtanak a valóságban is akkor, ha a használcikk-piacok forgalma kicsi. Amennyiben azonban nagy használcikk-piacok léteznek, a fentiek nagyon félrevezető leegyszerűsítéseknek bizonyulhatnak, mert e piacoknak számottevő hatásai lehetnek; hasznosak és károsak egyaránt. Közülük egyesek élénkítik a gazdaságot, mások pangást idéznek elő; egyesek csökkentik a kapitalizmus egyenlőtlenségeit, és lehetővé teszik a szegények számára, hogy megerősítsék helyüket a társadalomban, mások a gazdag emberek vágyait szolgálják, hogy kiváljanak a tömegeből, s különbözőségüket hangsúlyozzák; némelyek felerősítik a gazdaság konjunkturális hullámzásait; az értékpapírok hatalmas másodlagos piaca pedig, mint majd meg fogjuk mutatni, gátolja a piac láthatatlan kezének működési automatizmusait, s a látható kéz tudatos beavatkozása iránt támaszt igényt.

Kezdjük először azzal a kérdéssel, hogy vajon növelhetik vagy csökkenthetik-e a használcikk-piacok az effektív keresletet az új termékek velük kapcsolatban álló piacain, s ha igen, akkor hogyan; hol járulhatnak tehát hozzá a gazdaság makroszintű egyensúlyának fenntartásához! Először azt szögezzük le, hogy ha valaki eladja a tulajdonában lévő jószágot, attól nem a jövedelme lesz nagyobb, hanem a likviditása erősödik meg. Ez igencsak nagy különbség, ha az előbbin egy időben többé-kevésbé állandó jövedelembearamlást értünk, a likviditás bővülése viszont a pénzkészlet egyszeri megnövekedését jelenti. A jövedelem növekedése a nagyon gazdagokat leszámítva rendszerint a kiadások emelkedését váltja ki; a likviditás bővülése viszont nem feltétlenül befolyásolja az eladó kiadásait. Ha egy nagyon szegény ember jut ily módon pénzhez, az persze rögtön elköltheti az egészét; a nagyon gazdag ember kiadásaira ez semmiféle hatást sem szokott gyakorolni, azon ritka esetet leszámítva, amikor az eladásból befolyó pénzt beruházásra szánja. A közepes anyagi helyzetű személyek gyakran nagyon lassan, a hátralévő életükben elosztva költik el a megkapott pénzt, vagy csak a kamatait élik fel; miközben azok, akik újabbra akarják cserélni tartós fogyasztási cikkeiket, nemcsak az egész befolyó pénzt költik el azonnal, hanem még többet is, mint amennyivel likviditásuk bővült.

Röviden összefoglalva, a használcikk-piacok nem feltétlenül bontják ugyan meg a makroszintű egyensúlyt, de gyakran mégis ez történik, élénkülésre és visszaesésre is vezethetnek. A nagyobb gondot persze a fékező hatásuk okozza, s bár mi is erre fogjuk a nagyobb figyelmet fordítani, előbb mégis az élénkítő hatásukat és ennek mechanizmusát tárgyaljuk.

A szegények használcikk-piacai

A tartós fogyasztási cikkek a hasznos alkalmazási lehetőségeik miatt értékesek az emberek számára. Az idő múlásával azonban ezek elkopnak, hasznosságuk és megbízhatóságuk is csökken, ezáltal értékükből is vesztenek. Megvásárlásukkal tulajdonképpen e javak „szolgáltatásainak” egy csomagját szerezzük meg, ami a beruházás egy formája, s emiatt túl sokba kerülhet a szegényebb emberek számára. Ők azonban megszerezhetik e szolgáltatások kisebb csomagjait, ha másodkézből, olcsóbban veszik meg a kívánt – de már használt – tartós fogyasztási cikkeket.

A tartós fogyasztási cikkek másodlagos piaci ennélfogva csökkentik a jövedelemelosztás egyenlőtlenségeit, s ezzel értékes társadalmi szerepet játszanak. Mindamellert élénkítik is a gazdaságot, egyrészt azért, hogy lehetővé teszik a jobb módúaknak a megkopott vagy elavult tartós javaik gyorsabb kicserélését újakra, s ezáltal *növelik az új termékek iránti kereslet nagyságát* (Kürsten [1991]), másrészt pedig azzal, hogy foglalkozási lehetőséget és jövedelmet teremtenek a használcikk-kereskedők számára.

Ezek a használcikk-piacok igen nagyok a szegényebb országokban, s nagyon fontos szerepük van az egyenlőtlenségek csökkentésében, valamint a gazdaság élénkítésében. Az amerikai társadalom magas életszínvonalára és arányosabb jövedelemelosztására utal, hogy a használt tartós fogyasztási cikkek piaci egy kivételével egészen kis méretűek. Érvényes ez a használt ruházati cikkekre, konyhai felszerelésekre, bútorokra, háztartási gépekre, tv-készülékekre, rádiókra, hifiberendezésekre, számítógépekre, sőt még a könyvekre is. Az amerikai kiskereskedelmi felmérés során éppen ezért egyetlen rovatba (Used Merchandise) vonták össze a használt cikkek forgalmát. Ez 1987-ben öt és egynegyed milliárd dollárnál kevesebbet tett ki, ami elhanyagolható nagyság.²

² Vessd össze: 1987 Census of Retail Trade, Special Report Series, Selected Statistics.

Az egyetlen kivétel a használt személyautók piaca, melynek rövid áttekintése jó képet fog nyújtani az ilyesféle piacok természetéről és jelentőségéről. Az autó a legdrágább és az emberek szemében legkívánatosabb tartós fogyasztási cikk, amelyet nemcsak hasznosságáért és a vezetés élvezetéért kedvelnek, hanem amiatt is, mert a használt autók piacának köszönhetően ez a legkönnyebben hozzáférhető státusszimbólum, mellyel demonstrálható, hogy valaki milyen társadalmi csoporthoz tartozik, vagy szeretne tartozni. Az Egyesült Államokban 15 ezer nagy és 59 ezer kicsi – egyszemélyes – használtautó-kereskedés működik. Ez a szám több mint kétszer akkora, mint az új kocsik forgalmazóinak 28 300-as tábora, akik szintén értékesítenek használt autókat is, hiszen az általuk évente eladott 9-11 millió új autó vevőitől gyakran átveszik régebbi kocsijukat. Az új kocsik legtöbbször a roncstelepre kerül vagy más módon a forgalomtól kivont autók helyét foglalja el; csak tíz százalékuk gyarapítja a forgalomban lévő 123 millió autó számát.³ Az évente eladott használt autók mennyisége körülbelül háromszorosa az újakénak; számottevő részük apróhirdetés útján kel el, kereskedők közvetítése nélkül. Ennek ellenére a használtautó-kereskedők évi nettó bevételük (vagyis a használt autókért kifizetett összeggel csökkentett bevételük) 1990-ben 43,7 milliárd dollárra rúgott, ami némileg meghaladta a kereskedőknek az új autók eladásából származó nettó bevételét, és nyolcszorosát tette ki a többi használt cikk eladásából származó bevételnek.

Ennek a hatalmas használtautó-piacnak, ahol az átlagos autó háromszor cserél gazdát, az a legfőbb előnye, hogy rendkívüli széthúzza azt az ársávot, amelyen üzembérek állapotban lévő autót lehet szerezni. Míg a legolcsóbb Ford Fiesta vagy Hyundai újonnan 7000 dollárba kerül, ennek már egytizedéért is lehet használt autót venni, sőt már 300-350 dollárért is lehet olyan kocsit szerezni, ami kisebb, nem túl költséges javítással használhatóvá tehető.⁴ Az árak e hatalmas szóródásának köszönhetően az amerikai háztartások 88 százalékában legalább egy autó, 52 százalékukban kettő vagy több található.

Az ársávnak ez a fajta széthúzása némiképp a monopolista árdiszkriminációra emlékeztet, mivel mindkét esetben növekszik a kibocsátás és a kereskedelem révén realizálható haszon. Míg azonban a monopolista árdiszkrimináció fő haszonélvezője maga a monopólium, ebben az esetben azt a nyereséget, amit a monopólium kapna meg, a használt autók piaca szétosztja az autógyártóknak, akik többet termelhetnek; a használtautó-kereskedőknek, akik felárral adják tovább a kocsikat; és a fogyasztóknak, akik eladáskor autójuk értékének egy részét visszanyerik. Mindamelllett az újságok is részesülnek belőle, mert az apróhirdetések zömében használt autót kínálnak megvételre, s a szervizeknek, autójavítóknak is jut a haszonból. Utóbbiak kétszer annyi munkahelyet teremtenek, mint az autóipar az alkatrészgyártással egyetemben.

A használt autók piacának vannak azonban kevésbé kedvező makroökonómiai hatásai is. Azáltal ugyanis, hogy a fogyasztók jövedelmük változásainak függvényében mozgatják keresletüket a drágább, új és az olcsóbb, használt autók piaca között, felgyorsítják és felerősítik mind a fellendülést, mind a recessziót. Ahogy például mélyült a recesszió 1988 és 1992 között, úgy csökkent a nyilvántartásba vett új autók száma Kalifornia államban 1 millió 461 ezerről 1 millió 208 ezerre, míg eközben a korábbi 4 millió 204 ezerrel szemben 4 millió 614 ezer használt autó került új

³ A személyautókra vonatkozó adatok forrásai: Motor Vehicle Facts and Figures 1991; 1987 Census of Retail Trade, Special Report Series, Selected Statistics.

⁴ E becslésekért *Dombovics Lászlónak* tartozom köszönettel.

tulajdonoshoz a regisztráció szerint.⁵ Ez az eltolódás mintegy félmilliárd dollárral csökkenthette az autóipar bruttó bevételeit, miközben a forgalom felfutása a használtautó-kereskedőknél ennek még csak ötödével sem növelhette meg a náluk keletkező hozzáadott értéket.

Mint már említettem, egyetlen más használtcikk-piac sem fogható a használt autók piacához Amerikában, s ezért ennek van a legnagyobb szerepe a szegénység következményeinek enyhítésében. Ennek az a fő oka, hogy az amerikai szegényeknek csak egy kis része van olyan helyzetben, mint a Harmadik Világ szegényei, akik még az olcsóbb tartós fogyasztási cikkekhez sem juthatnak hozzá, de az is közrejátszik benne, hogy más javaknál a kínálat is korlátozott a használtcikk-piacon. Ez utóbbi esetre a könyvek adnak szemléletes példát.

A szótáraktól, a lexikonoktól, a gyűjtött és fontosabb kiadványoktól eltekintve, a könyvek nem is valódi tartós javak, mert rendszerint csak egyszer olvassák el őket. Ezután a legtöbbször emlékeztetőnek, dekorációnak vagy az intellektuális érdeklődés szimbólumaként tartják meg polcaikon a régi könyveket, illetve egyszerűen nem fáradnak azzal, hogy kidobják, vagy nem tartják érdemesnek, hogy negyed- vagy ötödáron eladják őket az antikváriusnak. A könyveket többnyire csak tulajdonosuk halála után adják el, ekkorra azonban közülük sok már elavult, és nem talál olvasóra. Használt könyvekhez emiatt csak korlátozottan lehet hozzáférni Amerikában, ami abban is tükröződik, hogy csak harmadannyi antikvárium van, mint ahány könyvkereskedés működik. Ebből következően van szükség közpénzekből támogatott nyilvános könyvtárakra, hogy a kevésbé módos olvasók keresletét is ki lehessen elégíteni, akiknek csak olvasás céljából van szükségük könyvekre.

A családi házak piaca a középrétegek számára

A másodlagos piacok közül az egyik legnagyobb a tulajdonosok által lakott családi házak piaca. Évente több mint hárommillió ilyen adásvételre kerül sor, hozzávetőleg háromszor annyira, mint amennyi új házat adnak el. Ez az arány azonban az egyetlen dolog, amiben a családi házak piaca a használt autók piacára emlékeztet. A tulajdonosok által lakott házak ugyanis csak nagyon lassan amortizálódnak az idők folyamán, ennél fogva eladási áraik sem alacsonyabbak számottevően (rendszerint csak körülbelül 15 százalékkal), mint az új házak árai. A házhelyek száma fix mennyiségben rendelkezésre álló természeti adottság, aminek az értéke a népsűrűség növekedésével emelkedik, magukat az építményeket pedig rendszerint hosszú időn át tökéletes állapotban tartják, vagy időnként felújítják ésszerű határok között mozgó költségekkel.⁶

A régebbi házak piacának létezése tehát nem jelet túl nagy előnyt a szegények számára. Az előny a mobilitás fokozódásából, valamint abból származik, hogy az emberek jövedelmeik és családnagyságuk növekedésével nagyobb házhoz juthatnak, mikor pedig idősebbé válnak, gyerekeik felnőnek és jövedelmeik csökkennek, igé-

⁵ Kalifornia állam nyilvántartási adatai nem publikusak, *Steven Krimez* (Sacramento Office of Department of Motor Vehicles) volt szíves hozzáférhetővé tenni ezeket számomra. A használt autók regisztrációjába kerülnek azok a járművek is, melyeket Kaliforniába költöző tulajdonosaik hoznak magukkal más államokból vagy országokból, s itt kapnak új rendszám-táblát.

⁶ 1987-ben például 54,8 milliárd dollárt költöttek az Egyesült Államokban felújításokra, fenntartásra és javításokra, ami a tulajdonosok által lakott házak 58,2 milliós számát tekintve házanként évi 942 dolláros átlagnak felel meg (US Census Bureau: Current Housing Reports, Series H-150-87; Statistical Abstract of the United States, 1992.).

nyek szerint kisebbbe költözhetnek. Ezek fontos előnyök ugyan, de a családi házak piacának makroökonómiai hatásai valószínűleg elhanyagolhatók.

Ami a szegényeket illeti, számukra inkább az idővel leromló és olcsóbbá váló bérlakások maradnak elérhetőek. Ezek azonban a lakásra szoruló szegények igényeinek csak egy kis részét fedezik; ráadásul a jó környezetben található leromlott bérházakat tulajdonosaik előbb-utóbb – bérlőiket hajléktalanná téve – lebontják, hogy az egyre értékesebbé váló telkeken luxuslakásokat építhessenek. Ebből adódóan még a gazdag társadalmakban is szükség van szociális bérlakások közpénzekből támogatott építésére.

A gazdagok használcikk-piacai

Most térünk rá a cikk fő témájára, azokra a használcikk-piacokra, melyek a gazdagok számára teszik hozzáférhetővé a vagyongyűjtésre alkalmas értéktárgyakat. Ezek a piacok lekötik a rendelkezésre álló jövedelem egy részét, s ezzel bizonyos körülmények között ugyanazt a makroökonómiai hatást váltják ki, mint a pénz tartalékolása.

Mint már korábban említettük, vagyontárgyak gyűjtése önmagában is élvezetet okoz sokaknak, s emellett ezeknek az az előnye is megvan, hogy alkalmasak a vagyon értékének megőrzésére. Gyűjthetők ilyen célból műtárgyak és még egy sor dolog, amit esztétikus megjelenése, történelmi jelentősége, ritkasága, antik jellege vagy valamilyen furcsaság miatt értékesnek tartanak. Ide sorolhatók könyvek első kiadásai, szerzői példányai, fontos könyvek különleges vagy gyönyörűen illusztrált kiadásai, érdekes dokumentumok, muzeális gépjárművek, régi (jóval ritkábban ma is élő) mesterek képei, antik ékszerek, kerámiák, bútorok, ruhák, fegyverek stb. Ezek legtöbbször a presztízsjavak közé tartozik, birtoklásuk társadalmi státushoz juttatja tulajdonosaikat, büszkeséggel tölti el őket. Kínálatuk rendszerint nem bővíthető, s keresletük emelkedése ezért nem a kínálat növekedésében, hanem árak emelkedésében csapódik le. Ez az alapvető tulajdonságuk ritkasági értéket kölcsönöz nekik, s azt is megmagyarázza, hogy miért csak másodkézből férhetők hozzá.

Ha pénzt költenek a felsorolt javakra, az – a körülményektől függően – szinte bármilyen módon befolyásolhatja a gazdasági tevékenységeket. Ezek a hatások gyakorlatilag elhanyagolhatók, ha mind az eladó, mind a vevő eléggé gazdag ahhoz, hogy a likviditásában beálló változások ne befolyásolják az újonnan előállított termékek iránti keresletét, vagy ha a vevő az úgazdagok köréből kerül ki, az eladó pedig egy új vállalkozásba akarja fektetni a befolyó összeget. Ha viszont egy elszegényedett tulajdonos válik meg valamely értéktárgyától, akkor bevételét valószínűleg csak kis részletekben, lassan fogja elkölteni, s ilyenkor a hatás attól függ, hogy a vevő egyéb kiadásait hogyan érinti az értéktárgy megszerzése.

Napjaink expanzív gazdaságaiban, ahol a népesség és a termelékenység is növekszik, az értéktárgyak vevőinek legtöbbször az úgazdagok soraiból kerül ki. Ők az értékes műtárgyakat kisebb részben az elszegényedett tulajdonosoktól, nagyobbrészt viszont a régi gazdagok gyűjteményeiből vásárolják meg, az utóbbiak életvitele, költségei tehát nem változik meg számottevő módon. Az úgazdag vevők viszont fogyasztásuktól és produktív beruházásaiktól vonnak el pénzt a műtárgyak beszerzése érdekében, ennél fogva csökkentik az új termékek iránt megnyilvánuló aggregált keresletet, ami fékezi a gazdasági növekedést.

Kiváló példát ad erre a régi mesterek festményeinek gyorsan bővülő piaca a háború utáni fellendülés hosszú korszakában. E piac évi forgalma egyes becslések szerint elérte az 50 milliárd dollárt 1989-ben (*Hughes* [1989]). A régi festmények árának évi növekedése a háború utáni két évtizedben átlagosan 10 százalékponttal volt magasabb az évi inflációs rátánál; a hetvenes évek eleje és a nyolcvanas évek vége

között azonban már alacsonyabb ütemű, reálértékben évi hatszázalékos áremelkedés volt tapasztalható a Sotheby cég indexe szerint.⁷

Ez a látványos és állandó jellegű áremelkedés egy rendkívül jól szervezett, heti árindexszel rendelkező piacon azt eredményezte, hogy a régi mesterek munkái, különösen az impresszionista és posztimpresszionista korszakból, profitábilis spekulációs befektetések tárgyává váltak elsősorban a művészetek kedvelői számára, de a nyugdíjalapok és biztosítótársaságok körében is. Ezek a beruházások azonban nem élénkítik, hanem éppen ellenkezőleg, visszafogják a gazdaság teljesítményét, mert elterelik a keresletet a fogyasztási cikkek és a tőkejóságok piacáról; ennyiben ugyanaz a makroökonómiai hatásuk, mint a pénz tartalékolásának.

A műtárgyak gyűjtésének negatív hatásait viszont tompítja a tény, hogy ez jutalékot hoz a műkereskedők és az árveréseket szervező cégek számára, illetve javítja az eladók likviditását. Ez a befektetési mód azonban makroökonómiai szempontból annyiban még kedvezőtlenebb is a pénz tartalékolásánál, amennyiben a műtárgyak kivételesen gyors áremelkedése eltereli a spekulációs tőkét a produktívabb befektetésektől, s még az általános árszínvonal emelkedését is felgyorsítja némileg. A műtárgyak gyűjtése tehát részben a gazdaság teljesítményét fogja vissza, részben az árszínvonal növekedését gyorsítja fel, összességében ezért stagflációs hatása van (Scitovsky [1987], Hakes [1988]). A műkincsek, régiségek és egyéb gyűjtött tárgyak piacain, a festmények imént tárgyalt esetétől eltérően, szerencsére még nagyon kicsi a forgalom ahhoz, hogy ennek makroökonómiai hatása komolyan érzékelhetővé váljék.

Jegyezzük meg, hogy sokféle gyűjtött tárgynak nincs is elsődleges piaca, mert előállításuk és első eladása után rendszerint hosszú idő telik el, míg tudatosul, hogy művészi minősége, történelmi jelentősége, ritkasága vagy furcsasága miatt érdemes a gyűjtésre. A festményeknek, szobroknak és egyéb hasonló műtárgyaknak van ugyan elsődleges piacuk, itt azonban rendszerint jóval alacsonyabb áron kelnek el, mint később, amikor másodkézből értékesítik ezeket. Ez az árkülönbség tehát pontosan ellenkező előjelű, mint ami az autópiacon mutatkozik. Az ok azonban hasonló: sok ember vonakodik a használt autók és háztartási gépek megvételétől, mert ha valami vacakot sóznak rá, akkor se továbbadni, se a gyártó garanciáját igénybe venni már nem tudja (Akerlof [1984]); sok műgyűjtő ugyanígy tart a kortárs művektől, melyek értéke még nem nyert olyan biztos és általános elismerést, mint a régebbi mesterek munkái. Ez magyarázatot ad a régi műtárgyak magasabb áaira; ezeknek az áraknak szokatlanul gyors növekedése viszont természetesen azzal függ össze, hogy adott vagy nagyon rugalmatlan kínálat áll szemben gyorsan bővülő keresletükkel.

A kortárs művek jóval alacsonyabb árszintű elsődleges piaca nagyon hasonló funkciót tölt be a kevésbé tehető vásárlók számára, mint a használt autók piaca. Köztudott ugyan, hogy sok, a saját korában divatos művész munkáit a következő generációk figyelemre sem méltatják, s emiatt eladhatatlanná válnak, a kezdeményezőbb hajlamú alkotók művei viszont az idő múlásával néha fokozottabb érdeklődést és elismerést váltanak ki, amint a forradalmi újdonság lassan lekopik róluk, s a későbbi generációk besorolják őket az emberiség esztétikai örökségébe. Ez azonban lassú folyamat: csak a kivételes adottságokkal rendelkező és nagyon hosszú életű művészeknek adatik meg, hogy még életükben lássák munkáik ilyen elismerését, és részülni abból a haszonból, amit alkotásaik piaci értékének tetemes emelkedése hoz. A kortárs művek vásárlói között persze mindig akad néhány éles szemű, nagy tapasztalatú műkereskedő és mecénás, aki úgy véli, fel tudja ismerni azokat a műveket, melyeket a későbbi generációk értékelni fognak, s spekulációs céllal megveszi ezeket. A régi műtárgyak gyorsan növekvő árai azonban arra utalnak, hogy az új

⁷ Ez az index az ötvenes és hatvanas években a londoni Timesban jelent meg, jelenleg a Barrons publikálja hetenként.

műtárgyak elsődleges piaca nem bővíti az általánosan elismert művek másodlagos piacán felhalmozott kínálatot kellő ütemben ahhoz, hogy ez lépést tarthasson a növekvő kereslettel, és pótolhassa a piacról kikerülő műveket, melyek múzeumok tulajdonába jutnak, vagy háborúk, természeti csapások, terrorcselekmények áldozatul esnek.

Az új és használt termékek piacainak összefüggése

A műtárgyak piacának sok olyan jellemzője van, amely feltűnően hasonlít az értékpapírok piacához. A műtárgypiac önmagában vett érdekessége mellett éppen ez a körülmény indokolta, hogy az előzőekben ilyen részletesen szoltunk róla. Ennek az írásnak végül is az a fő célkitűzése, hogy bemutassa a másodlagos piacok makroszintű egyensúlyrontó hatását, és ezáltal újrafogalmazza Keynes megállapítását, miszerint gazdaságunkban hiányoznak az egyensúlyteremtő erők. Van azonban az értékpapírpiac és a műtárgypiac között egy fontos eltérés is: a műtárgyakhoz képest sokkal jobban helyettesíthetik egymást az elsődleges és másodlagos piacon cserélt értékpapírok, s emiatt sokkal szorosabb a két piac árainak kölcsönös összefüggése. Éppen ezzel a témával foglalkozunk ebben a fejezetben.

Azt már láttuk előzőleg, hogy destabilizáló makroökonómiai hatása lehet a tartós fogyasztási javak használtcikk-piacainak, amennyiben itt lényegesen olcsóbban hozzáférhető a kérdéses termékek. Megmutattuk ugyanis, hogy a jövedelmek változása elmozdíthatja a keresletet az új és a használt termékek között, s ezáltal felgyorsítja és felerősíti a jövedelmek kezdeti csökkenését vagy növekedését.

De a használtcikk-piacoknak van egy másik és még az előzőnél is súlyosabb destabilizáló hatása a gazdaság egészére. Ez akkor léphet fel, ha az új és a használt termékek helyettesítési rugalmassága megfelelően nagy, mert ekkor az áralakulás a két piacon erős összefüggésbe kerül egymással. Tételezzük most fel, hogy a két piac *egyikén* zavar támad, és felborul az egyensúly; *ez mindkét* piacon azonos irányú árváltozást és alkalmazkodási folyamatot idéz elő. Azon a piacon, ahol eredetileg felborult az egyensúly, az árváltozás *közelíti egymáshoz a keresletet és a kínálatot*. Az ezzel párhuzamos árváltozás a másik piacon azonban *felborítja az ott meglévő egyensúlyt*, és ellenkező előjelű különbséget hoz létre a kereslet és kínálat között, mint ami a megzavart piacon eredetileg kialakult. A két ár akkor jut nyugvópontra, amikor az eredetileg megzavart piacon megmaradó keresleti (kínálati) többlet és a másik piacon létrejövő kínálati (keresleti) többlet egyenlővé válik, és így semlegesíti egymást.

Olyan termékekre jellemző tehát ilyen helyzet létrejötte, melyek elsődleges és másodlagos piacai szorosan összefüggnek egymással. Hajlamosak lehetnénk megállapítani, hogy az előzőekben leírt folyamat során egyensúlyi árak alakulnak ki, melyek kielégítik mindkét piac mindkét oldalának szereplőit, s ezért nyugvópontra jutnak. Behatóbb vizsgálatra azonban kiderül, hogy csak részleges és átmeneti egyensúly jött létre, mert csak az árak stabilizálódtak. Mindkét piacon fennmaradt ugyanis a kereslet és a kínálat egyensúlytalansága, amely a továbbiakban is egyensúlyteremtő erőket hoz működésbe: egyik ezek közül az árak változásának folytatódása, a másik a jövedelmek módosulása. Helyesebb ezért a fentebb leírt helyzetben nem egyensúlyról, hanem éppen ennek ellenkezőjéről beszélni, egy olyan akadályról, amely hátráltatja és elnyújtja azt a folyamatot, melynek során az árak létrehozzák az egyensúlyt. Az egyensúlytalanság egészen addig fennmarad, míg az előbb említett két erő együttes hatása meg nem szünteti azt.

E mechanizmus működéséről pontosabb képet kapunk, ha egy lehetséges változatban nyomon követve az eseményeket, azt feltételezzük, hogy egy termék elsődleges piacán a kereslet megnövekedése borította fel az egyensúlyt. Első lépésben felmennek

erre az árak mindkét piacon, s „egyensúlyba” jutnak, ha a használt cikk meglévő készletéből elégítik ki a másik piacon kialakult keresleti többletet. Ez a helyzet azonban nem tart örökké, mert a használtcikk-piacot nem a kereslet és a kínálat flow-jellegű mennyiségei hozzák egyensúlyba, hanem a használt javak addig felhalmozott mennyisége és tulajdonosaik szándéka, hogy megtartsák, vagy eladják-e ezeket. Ha tehát a korábban felhalmozott használt javakból elégítik ki az új termék piacának többletkeresletét, akkor a használt javak készlete fokozatosan csökkenni fog. A használt javak ára erre lassan emelkedni kezd, emiatt tulajdonosaik a készletük fogyásával párhuzamosan kevésbé fognak ragaszkodni hozzájuk. A használt javak árának lassú emelkedése emellett az új termék piacán is felhajtja az árat.

Röviden: ha a használtcikk-piac elégíti ki az új termék piacán megjelenő keresleti többletet, akkor a használt jószág rendszerint lassabban mozgó ára veszi át az egyensúlyteremtő funkciót. Ez elnyújtja az egyensúlytalanság kiigazítását, s lehetővé teszi, hogy az új termék megmaradó keresleti többlete egy másik egyensúlyteremtő erőt is működésbe hozzon, ami a jövedelmi változások által hat. Mialatt ugyanis az új termék keresleti többletének a használt termék készletéből való kielégítése nem hoz létre jövedelmet a használtcikk-kereskedők jutalékán felül, az elköltethető jövedelemnek egy része elvándorol az új termékek piacáról. Ez a fejlemény a termelőket a kibocsátás csökkentésére készíti, kevesebb jövedelem jön így létre, s a multiplikátorhatás közbejöttével ugyanaz a negatív makroökonómiai sokk éri a gazdaságot, mint amit a pénz tartalékolása vált ki. A jövedelem csökkenése hozzájárul az új termék piacán létrejött keresleti többlet eltüntetéséhez, ami az eredeti egyensúlyzavart kiváltotta. Mindaddig azonban, míg ebből valami fennmarad, a makroökonómiai sokk sem múlik el, s ha mérsékeltebb formában is, de tovább csökkenti a kibocsátást, a jövedelmet s a foglalkoztatottságot.

Összefoglalva a leírt mechanizmus működését, ha egy termék mind új, mind használt változatának van piaca, akkor az ezeken meglévő egyensúlyt akár az egyik, akár a másik piac felboríthatja. A létrejövő egyensúlytalanság hamarosan akadályt gördít egy időre az árak mozgása elé, emellett a másik piacon is létrejön egy kisebb mértékű és ellenkező előjelű egyensúlytalanság. A használt cikk piacának egyensúlytalansága fokozatosan feloldja az árak egyensúlyteremtő mozgása előtt álló akadályokat; az új termék piacán fennmaradó egyensúlyhiány pedig makroökonómiai sokkot vált ki. Ennek kumulatív multiplikátorhatása megváltoztatja az aggregált jövedelmet, s ezzel segíti az egyensúlyhiány kiküszöbölését.

Melyik válik azonban meghatározóvá e két egyensúlyteremtő mechanizmus, az ármozgás és a jövedelemváltozás közül? Ez attól függ, hogy 1. milyen mértékben járul hozzá az adott termék előállításához a gazdaság teljes kibocsátásához; 2. milyen hosszú ideig képes a használt cikk piacán meglévő készlet fedezni az új termék megnövekedett keresletét anélkül, hogy számottevően felmenne az új termék ára. E két tényező határozza meg annak a makroökonómiai sokknak a mértékét és időtartamát, amit az új termék piacán létrejött egyensúlytalanság a gazdaság egészére gyakorol.

Az már első pillantásra megállapítható, hogy kevés árúnak van olyan részaránya a gazdaság teljes kibocsátásából, amely lehetővé tenné, hogy a piacon keletkező egyensúlytalanság érzékelhető makroökonómiai sokkot váltson ki. Még kevesebb azok száma, amelyekből elegendő mennyiség található a használtcikk-piacon ahhoz, hogy ez addig elnyújtsa a makroökonómiai sokkot, amíg ennek kumulatív multiplikátorhatása számottevő jövedelemváltozást vált ki. Valójában csak egyetlen olyan piacot ismerünk, az értékpapírok piacát, ahol a jövedelmi változások számítanak a domináns egyensúlyteremtő mechanizmusnak, s olyan is csak igen kevés létezik, ahol az ármozgások mellett vélhetően a jövedelmi változások is szerepet játszanak az egyensúly helyreállításában. A piacok elsöprő többségénél az árak mozgása a döntő vagy az egyedüli egyensúlyteremtő erő.

A tartós fogyasztási cikkek néhány kivételtől eltekintve, csak igen kicsi részarányt képviselnek az összes kiadásból, s a teljes jövedelemnek csak hasonlóan kis hányadát generálják; keresleti vagy kínálati többletük pedig még ennek is csak egy részét teszi ki. Emiatt csak egészen elhanyagolható makroökonómiai sokkot képesek gyakorolni a gazdaságra. Nemcsak a sok mérete elenyésző, de időtartama is rövid, mert a használcikk-piacon rendszerint csak kis része jelenik meg az illető tartós fogyasztási cikk felhalmozott mennyiségének. A használcikk-kereskedők készletei ugyanis többnyire alacsonyok, a fogyasztók közül pedig kevesen bocsátják áruba felhalmozott javaikat csak azért, mert kereslet mutatkozik irántuk és emelkednek áraik.

A gépkocsik és a tulajdonos által lakott ingatlanok annyiban számítanak kivételnek, hogy a GDP előállításából számottevő mértékben kiveszik a részüket, ami ritkán esik 1,5 százalék alá. Ezek a tartós fogyasztási cikkek azonban korlátozott mértékben jelennek csak meg a használcikk-piacon, mert mindkettő létszükségletnek számít, s tulajdonosaik emiatt ritkán válnak meg tőlük; a használatú-kereskedők készletei is csak igen ritkán haladják meg néhány hónapi forgalmukat. Az üres családi házak aránya az összes ilyen otthon 1 és 1,7 százaléka között mozog, ennyi új családi házat négy és hét hónap közötti időszak alatt építenek fel. Tekintetbe véve azonban, hogy ezek a számok országos átlagok, s a házak helyhez kötöttek, az üres családi házak aránya közel lehet a tovább már nem csökkenthető minimális értékéhez, egy olyan nagy mobilitású népességgel rendelkező országban, mint az Egyesült Államok. Röviden: az egyensúly felborulása érezhető makroökonómiai sokkot válthatna ki e két piacon, ez azonban valószínűleg csak túl rövid ideig tartana ahhoz, hogy multiplikálódva számottevő jövedelmi változást okozhatna.

Az olyan tartós termelőeszközök, mint a repülőgépek, hajók, teherautók, nem lakás céljára szolgáló építmények és a bérlakások előállítása a jövedelem létrehozása és a kiadások nagysága tekintetében is összemérhető a személyautókkal, illetve a családi házakkal, ezek azonban sokkal inkább hozzáférhetőek a használcikk-piacokon, mint az utóbbiak. Ezeket ugyanis nem a tulajdonos kényelme és személyes használata céljából, hanem a profitszerzés érdekében birtokolják, ezért bármi eladóvá vagy bérelhetővé válik, amint nem hoz profitot tulajdonosa számára. Emiatt áll üresen a bérlakások és a kereskedelmi célú ingatlanok többszörösen magasabb hányada, mint a családi házaké. Ha tehát egyensúlytalanság jönne létre ezeken a piacokon, akkor ez nemcsak méreteiben, hanem időbelileg is elég nagy hatást gyakorolhatna a gazdaság egészére ahhoz, hogy ennek érzékelhető jövedelmi és foglalkoztatottsági következményei lehessenek. Annak számszerű kimutatására azonban, hogy az említett piacok bármelyike mekkora hatást gyakorol a gazdaság egészére, nincsen mód, mert lehetetlen a számos egyidejű makroökonómiai sokk következményei közül elkülöníteni egy ilyen piaci egyensúlyzavar hatását. E szabály alól, úgy tűnik, csak egyetlen kivétel van, mivel az értékpapírpiacon jelentkező egyensúlyhiány olyan mértékű és időtartamú sokkot képes kiváltani, amely több nagyságrenddel felülmúlja bármely más piac hatását.

Az értékpapírok piaca

Az értékpapíroknak vannak messze a legnagyobb piacaik. Az értékpapírok elsődleges piacának kínálatát legnagyobb részben az új kötvények kibocsátása és az új részvények első nyilvános jegyzései adják. E kettő együtt évi 500 milliárd dollárt tesz ki az Egyesült Államokban, de ennek csak egy része szolgál tőkeképzési célokat. A korábban kibocsátott hosszú lejáratú papírok felhalmozott állománya 20 ezer milliárd dollár nagyságrendet ér el, ami az új kibocsátások érték-

kének körülbelül a negyvenszerese. Ennek az állománynak a nagy része forgalomban van, s az ára többnyire magasabb (hozama tehát kisebb), mint az új kibocsátású papíroké.⁸

A régebben kibocsátott értékpapírok ez utóbbi vonást tekintve a régi mesterek festményeire emlékeztetnek. A korábban forgalomba került papírok kockázatoságát, múltbeli szereplését és a kibocsátók megbízhatóságát minősítik, e minősítéseket rendszeresen publikálják, ezért ezek szélesebb körben és jobban ismertek, mint a legtöbb új kibocsátású értékpapír, hasonlóan ahhoz, ahogy a régi mesterek képeinek esztétikai értéke biztosabban és általánosabban elfogadott, mint a legtöbb még élő festő képeié. Ahhoz hasonlóan továbbá, ahogy az élő festők képeinek első tulajdonosai között megtalálhatjuk a szakértő vagy kockázatkedvelő műkereskedőket, művészettörténészeket és műértőket, akik saját ösztönükben, illetve hozzáértésükben bízva mernek hazardírozni, a tőkeberuházások kezdeti finanszírozói között is vannak hozzáértő, kockázatvállaló pénzemberek vagy a kockázati tőke⁹ mögött álló tulajdonosok, akik pénzt tesznek fel forradalmi újítások sikerére. Ilyen vállalkozásokba azonban nagyobbraest a már megállapodott cégek fektetnek be, melyek rendszerint a saját működési területükön finanszíroznak pótló beruházásokat, fejlesztéseket és innovációkat. E cégek beruházásainak zöme azonban nem a tőkepiacok közvetítésével valósul meg, hanem saját amortizációs alapjuk és szét nem osztott profitjuk reinvesztálása formájában történik meg; ez a magánszféra bruttó megtakarításainak kétharmadát-háromnegyedét teszi ki. A legtöbb magánszemély legfeljebb kincstárjegyeket, adómentes állam- és önkormányzati kötvényeket vásárol csak az értékpapírok elsődleges piacán, érdekükben azonban másmilyen kockázatos befektetésekre is vállalkozhatnak a nyugdíjalapok, biztosítótársaságok és a nyílt végű befektetési alapok menedzserei. Megtakarításaik fennmaradó részéből a magánszemélyek főként jó minőségű, korábban kibocsátott kötvényt és részvényt vesznek, illetve önszegélyező alapokba fizetnek be.

Röviden: az értékpapírok másodlagos piaca sokkal nagyobb szerepet játszik, mint a többi használtcikk-piac, nemcsak azért, mert mérete és tranzakciónak volume tekintetében messze felülmúlja az értékpapírok elsődleges piacát, illetve valamennyi termék új és használt változatának piacát, hanem azért is, mert a személyes megtakarításoknak nem a maradványát, hanem a zömét szívja fel. Ez persze ugyanúgy kincsképzésnek számít, mint ha egy úgazdag arra költ, hogy a régi gazdagoktól régi festményeket megszerezzen.

A megtakarító publikum azonban a régebben kibocsátott értékpapírok adott állományából meríthet, így vásárlásai felverhetik ezen papírok árát, ami csökkenti hozamukat. Az újonnan kibocsátott értékpapírok változatlan, de a régebbieknél egyébként is magasabb hozama emiatt még vonzóbbá válik. Ez meggyőzhet egyes befektetőket, akiknek birtokában megemelkedett áru régebbi papírok vannak, hogy tőkenyerességükből érdemes valamennyit realizálniuk régebbi papírjaik egy részének eladása révén, aminek árából magasabb hozamú, bár kockázatosabb értékpapírokat vehetnek. Itt tehát az új kibocsátású papírok piaca az, ami felveszi a másodlagos piac túlcsoordult keresletét. Ez ugyan pozitív irányú makroökonómiai sokkot vált ki, amit azonban részben, teljesen vagy még azon túl is ellensúlyozhat egy negatív makroökonómiai sokknak a visszafogó hatása. Ez utóbbit az új megtakarítók okozzák azáltal,

⁸ Az értékpapírokra vonatkozó adatok forrásai: Annual Statistical Digest 1980–1089 of the Board of Governors of the Federal Reserve System; Historical Statistics of the United States – Colonial Times to 1970.

⁹ A kockázati tőke (venture capital) és az ezzel foglalkozó szervezetek innovatív új vállalkozások számára juttatnak tőkét az induláshoz és a kezdeti gyors növekedéshez. Ez az üzletág nem túl régen jelent meg az Egyesült Államokban, a tőkeképzéshez való évi hozzájárulása azonban még nem lépte túl a nagyon szerény hatmilliárd dollárt.

hogy pénzüket a régi megtakarítók birtokában lévő, korábban kibocsátott papírok felvásárlására fordítják.

Másrésről viszont a régebbi értékpapírok növekvő árfolyama várakozásokat kelt a jövőbeli tőkenyereségre vonatkozóan, ami fékezi a keresleti többlet átszivárgását az elsődleges piacra, sőt még további folyó megtakarításokat is eltéríthet onnan. Röviden: a folyó megtakarításoknak csak nagyon csekély ösztönző hatásuk van a folyó beruházásokra, ami főként a spekulációnak tulajdonítható.

Mindez persze nem más, mint körülményes előadása annak, hogy a korábban kibocsátott értékpapírok másodlagos piaci árai határozzák meg a tőkefelhalmozás rátáját a mi gazdaságunkban. Az olvasó már azt is bizonyára régóta észrevette, hogy az előző bekezdésekben elmondottak csak szóhasználatukban újak, tartalmuk viszont nem, mert hiszen Keynes likviditáspreferencia-elméletét fejtettük ki nagyobb részletességgel, ami az 1936-ban megjelent *Általános elméletéig* megy vissza. Az ő érvelése azonban az emberek azon óhajára összpontosította a figyelmet, hogy vagyunk egy részét készpénzben tartásuk, és ezen szándéknak az értékpapírok hozamától való függőségére. Egyszerűbb és természetesebb azonban ugyanezt akként megfogalmazni, hogy az *értékpapírok* tartani kívánt mennyisége függ ezek hozamától. Hadd idézzem Keynes likviditáspreferencia-elméletének magját szó szerint, azzal a különbséggel, hogy az általa használt készpénz (*cash*) kifejezést értékpapírokra (*financial assets*) cserélem. „A kamatláb nem az az »ár«, amely egyensúlyba hozza a beruházásra fordítható eszközök iránti keresletet és a jelenlegi fogyasztástól való tartózkodásra irányuló készsége. A kamatláb az az »ár«, amely egyensúlyba hozza a gazdagság értékpapírok formájában való birtoklásának óhaját a tényleg rendelkezésre álló értékpapír mennyiséggel...” (Keynes [1965] 190. o.). Ez a másfél mondat az *Általános elmélet* forradalmi esszenciája, amelyet ma stock-flow mechanizmus néven ismernek. Mint ahogy fentebb kifejtettük, azt állítják e szavak, hogy két piac közül, melyek egyensúlyteremtő ára a kamatláb, meghatározó szerepe van a korábban kibocsátott értékpapírok piacának, azzal a következménnyel, hogy a megtakarításokat és a beruházásokat nem a kamatláb, hanem a jövedelem mozgása hozza egyensúlyba.

De miért terheljük magunkat az én hosszadalmas fejtegetéssel, ha ez pusztán újrafogalmazása Keynes hatvan éve publikált likviditáspreferencia-elméletének? Az olyan elméleti finomságoktól eltekintve, hogy segítettünk integrálni a stock-flow mechanizmust a piacok elméletébe, és megvilágítottuk, miért nem képesek az árak minden esetben azonnal és folyamatosan egyensúlyba hozni a keresletet és a kínálatot egymással, a cél az volt, hogy közvetlenebbé és sokkal világosabbá tegyük Keynes érvelését. Végül is a Fed¹⁰ nyíltpiaci műveletei nem azért növelik meg az értékpapírok árát, mert bővítik a pénzkínálatot, hanem mert ugyanekkora értékben kivonnak a forgalomból értékpapírokat. Szűkösebbé válnak ezáltal a piacon az értékpapírok, ami növeli az árukat, és csökkenti a hozamukat.

Ez a különbségtétel fontos, mert felhívja a figyelmet az értékpapírokra, melyek piaca mind mennyiségi, mind minőségi szempontból nagy változásokon ment át Keynes kora óta. Ezek a változások felelősek azért, hogy Keynes monetáris politikája kezdi hatását veszteni, s hogy napjaink recessziói sokkal súlyosabbak és nehezebben kezelhetők a korábbiaknál.

Az egyik fontos változás az, hogy igen nagy aránytalanság alakult ki a forgalomban lévő értékpapírok és a készpénz (M_1) állománya között. Míg az utóbbi (beleértve a Fednél elhelyezett tartalékokat) 25,4-szeresére növekedett 1939 és 1989 között, addig az értékpapírok volumene 65,5-szeres növekedést mutatott ugyanebben az időszakban, tehát több mint két és félszer gyorsabban emelkedett. Ebből adódóan a Fed ugyan manapság is éppoly könnyen meg tudja növelni a pénzkínálat

¹⁰ Federal Reserve System – az Egyesült Államok nemzeti bankja.

nagyságát egy bizonyos százalékkal nyíltpiaci műveletek révén, mint fél évszázaddal ezelőtt, az értékpapírok állományának ebből eredő csökkenése azonban csak kevesebb mint 40 százaléka lesz a korábbiaknak. Ennek megfelelően az értékpapírok áremelkedése, valamint hozamuk csökkenése is arányosan kisebb lesz.

Az értékpapírok felhalmozott állományának gyors növekedése azonban nem járt magában, mivel ennek a piacon kínálatként megjelenő része még a készletnél is sokkal gyorsabban emelkedett. Az értékpapírokat tulajdonosaik 1960-ban még átlagosan hét évig tartották maguknál, mára ez az időtartam átlagosan két évre csökkent.¹¹ Az izolált nemzeti monetáris politika ezen felül azért sem tud ma már a kamatlábak hosszabb távú alakulására lényeges hatást kifejteni, mert az amerikai pénzpiacokat megnyitották a nemzetközi tranzakciók előtt. Ez még tovább rontott a helyzeten, mert hozzájárult a piac méreteinek növekedéséhez.

Számolni kell a fentiekén túl az államadósság nagyarányú növekedésének következményeivel is. A legtöbb értékpapír a tőkeképzés finanszírozására szolgál; a tőkefelhalmozás viszont növeli a termelékenységét, a jövedelmet, az életszínvonalat és ezzel együtt a nagyközönség szándékát és hajlamát értékpapírok tartására. Ezt azért kell hangsúlyozni, mert a felhalmozott értékpapírok állományának és keresletének a párhuzamos emelkedése nagyjából változatlanul hagyja ezek árát és hozamát; ezzel szemben a szövetségi állam adósságainak a gyors emelkedése a hetvenes és a nyolcvanas években csak az értékpapírok állományát növelte; a gazdaság teljesítményét és az értékpapírtartási hajlamot nem. Ennek megfelelően csökkent az értékpapírok ára, és nőtt a hozama. Éppen ezen a módon „szorított ki” produktív beruházásokat a szövetségi állam költségvetési deficitje, s nehezítette meg egyben e beruházások összességét is.

Az eddigiekben azt mutattuk be, hogy a pénzpiacokon végbement változások nehezebbé tették a monetáris politika számára, hogy elérje a kamatlábak csökkentését és ezáltal a gazdaság élénkítését. Van azonban egy másik, ennél még fontosabb aktuális gazdasági probléma is Amerikában. Az egyéni beruházók és a vállalatok egyre inkább vonakodnak produktív és innovatív tőkeberuházások megvalósításától és finanszírozásától; erre még az alacsonyabb kamatlábak sem képesek rávenni őket.

Ez a probléma nem új: erről tanúskodik Steindl 1952-ben megjelent, klasszikussá vált könyve, melynek üzenete ma is érvényes (Steindl [1952], lásd még Scitovsky [1994]). A jelenség a mai amerikai közgazdasági irodalomban nagy figyelmet kap; rendszerint úgy hivatkoznak rá, mint a gazdasági ágazatokban egyre inkább terjedő rövid távú szemléletre (Jacobs [1991], Porter [1994]). Az irodalom által szolgáltatott bizonyítékok meggyőzőek, és arra mutatnak, hogy a problémának sokféle megjelenési formája és talán több oka is van. Ezt azért vetettük itt fel, mert az okok között feltétlenül szerepet játszik a másodlagos értékpapírpiacok növekvő jelentősége és vonzereje.

Ha egy beruházás várható hozama meghaladja a piaci kamatlábat, az még önmagában nem szolgál elegendő indítékul annak megvalósítására. Keynes és Schumpeter, koruk legkiválóbb közgazdászai egyaránt hangsúlyozták, hogy a produktív és innovatív beruházásokba nem pusztán a racionális profitkalkuláció alapján vágnak bele. Keynes szerint akkor valósulnak meg, ha ezeket „... támogatja az életerő, amely úgy hárítja el magától ... [a] gyakran fenyegető balsors gondolatát, ahogy az egészséges ember elhárítja magától a halál gondolatát.” (Keynes [1965] 184. o.).¹² Schumpeter nagyon hasonló nézeteket vallott: a vállalkozók motivációinak olyan elemeit sorolta fel, mint „a saját birodalom ... alapításának ábrándja”; „a hódítási törekvés: harci ösztön, a másokkal szembeni felsőbbrendűségre való törek-

¹¹ Vesd össze: E. Duttweiler (szerk.): Institutional Investor Factbook 1991.

¹² Az életerőre (*animal spirits*) vonatkozóan lásd még Matthews [1984] értekezését.

vés, a siker vágya, amely nem gyümölcsei miatt, hanem önmagában véve fontos” és „az alkotás öröme” (*Schumpeter* [1980] 142–143. o.).

Az nem valószínű, hogy ezek a lélektani motivációk az idők során megváltoztak volna, helytállóbb talán az a magyarázat, miszerint a produktív beruházások mellett fellépett egy biztonságosabb, egyszerűbb, de nem kisebb kihívást és beteljesülést nyújtó alternatíva, amely egyre inkább kiszorítja az előbbieket.

A pénzemberek kiemelkedése és uralomra jutása

A klasszikus közgazdászok, akik gazdasági modelljeikből kihagyták a használcikk-piacokat, a szó szűkebb értelmében vett kapitalistákat, vagyis a pénzembereket is mellőzték a szereposztásukból. Másodlagos értékpapírpiacok hiányában ugyanis a vagyon menedzselését nem lehetett elkülöníteni a vállalat irányításától és menedzselésétől, amelyben a vagyon testet öltött. Abban a korban tehát a pénzemberek funkciói még összeolvadtak a vállalkozók funkcióival. Az utólagos bölcsesség előnyével azt mondhatjuk, hogy e két szereplő funkcióinak összeolvadása áldásos hatású volt, mivel ez arra kényszerítette az embereket, hogy megtakarításaikat produktív tőkeberuházásokra fordítsák.

Az értékpapírok másodlagos piacának korabeli fejlettségi szintje a kétféle funkciónak csak korlátozott elkülönítését tette lehetővé, amennyiben megengedte, hogy a „részmunkaidős” tőkés, azaz a megtakarításokkal rendelkező kisegisztenciák „potyautasként” hasznot húzzanak a főfoglalkozású nagytőkés szaktudásából, képzelőerejéből és merészségéből. Utóbbiak változatlanul egyesítették a vállalkozói és a vagyonkezelői funkciókat: ha nem is feltétlenül menedzserként működtek, akkor is fenntartották az ellenőrzést lehetővé tévő tulajdoni részesedést azokban a vállalat(ok)ban, ahol számottevő érdekeltséggel rendelkeztek. Rendszerint tagjai voltak a vállalat(ok) vezető testületeinek, felügyeletet gyakoroltak a menedzsment felett, és közvetlenül részt vettek a fontosabb döntések meghozatalában. A kisbefektetőktől nehezen lehet azt várni, hogy megfelelő információkat szerezzenek és adekvát értéktételeket alakítsanak ki a legkedvezőbb tőkebefektetési lehetőségekről, ezért a fejlődés korábbi szakaszában a másodlagos értékpapírpiacok társadalmilag hasznos szerepet játszottak.

Manapság viszont hatalmas mértékben kiterjedt a pénzeszközök/értékpapírok kezelésének játéktere, ami másodlagos piacuk igen nagy méretnövekedése mellett még más tényezőknek is köszönhető. Ide sorolható az említett piac számítógépesítése; az önszegélyező alapok és egyéb másodlagos úgynevezett nem jegyzett (non-rated) aktívák elszaporodása; a nemzetközi tőkemozgások felszabadítása és a különböző országok pénzpiacainak összekapcsolása; valamint a valutaspekuláció kiterjedt lehetősége, melyet az árfolyamok felszabadítása és nagymérvű ingadozásai teremtettek meg. A pénzeszközök kezelése ma mindenféle izlésű és vérmérsékletű gazdasági szereplő számára tud valamit nyújtani: attól kezdve, hogy megfelelő védelmet nyújt a kockázattól irtózók számára, egészen a hatalmas kihívásokig, melyek próbára teszik a merész kockázatvállalók leleményességét, káprázatos és gyors jutalomban részesítve őket siker esetén. Nem csoda, hogy mindez fokozott vonzerőt gyakorol minden leendő és már befutott kapitalistára: a tisztán pénzügyi manipulációk elvonják becsúgyukat, tehetségüket, találékonyágukat és forrásaikat a vállalkozói tevékenységtől.

Bizonyítékok tömege tanúskodik arról, hogy éppen ez történik ma. Kezdjük azzal, hogy a múlt században gazdaggá vált emberek legtöbbször nevével az a termék öltik az eszünkbe, mely gazdaggá tette őket (például az olaj, a vasutak, az autók, az újságok), a mai újjgazdagok esetében azonban ez már ritka kivétel. Joseph Kennedy, Carl Icahn vagy Soros György nem iparosokként, hanem pénzemberekként váltak gazdaggá. Továbbmenve, az előzőekben említettük, hogy jelentősen lerövidült az

értékpapírok tartásának átlagos időtartama. Ez arra utal, hogy visszaszorul azoknak a nagy, tartós, személyes részvénytulajdonnal rendelkezőknek a száma, akik érdekeltek a vállalat beruházási politikájában, és képesek is befolyásolni azt. A nagy részvényesek tehát egyre kevésbé érdekeltek az általuk kiválasztott cégek hosszú távú kilátásaiban, s lemondanak az erre gyakorolt befolyásukról, annak kedvéért, hogy tisztán vagyoniuk pénzügyi menedzselésének szentelhesék magukat. Ez érthető ugyan az ő saját személyes szempontjukból, társadalmilag azonban ártalmas fejlemény. Amíg ugyanis kivették a részüket vállalatok beruházási döntéseiből, addig helyzetmegítélésük és képzelőerejük saját maguknak, de a társadalomnak is hasznára volt; az értékpapírok kezelésének terén kibontakozó képességeik azonban mások rovására hoznak hasznot nekik – arról nem is beszélve, hogy a beruházások helyett megvalósított kincsképzés többnyire visszahúzó erőként hat a gazdaságra.

A nagy részvénytulajdonos személyek helyét olyan intézményi befektetők veszik át, mint a biztosítótársaságok, nyugdíj- és önszegélyező alapok, illetve ezek megbízottjai. Ezek legtöbbje a rövid távú jövedelemben és tőkenyereségben érdekelt, azonkívül nagy mértékben diverzifikált portfólióval rendelkezik, és olyan rövid ideig (átlagban kevesebb mint két évig) tart meg egyes részvényeket, hogy se érdekeltté nem válik a vállalatok beruházási politikájában, se befolyást nem gyakorol rá. Abban a néhány esetben, amikor tudnak és akarnak is nyomást gyakorolni a vállalati menedzmentre, ezt rendszerint a vállalat rövid távú termelékenységének fokozása érdekében teszik, a munkaerő-állomány és különösen a fehérgalléros adminisztratív személyzet csökkentése révén (például az olyan cégeknél, mint az IBM, General Motors, Westinghouse Electric, American Express, Kodak).

Azzal, hogy a részvényesek a korábbiaknál sokkal kevésbé befolyásolják a vállalati menedzsereket, az utóbbiak jóval szabadabb kezet kaptak saját politikájuk megvalósítására. Ők azonban szintén hajlamosak elkerülni a magas kockázattal járó innovatív tőkefelhalmozást és az olyan nem forgalomképes aktívákba való beruházásokat, mint a kutatás-fejlesztés és a munkavállalók képzése. Ehelyett fúziókra és más vállalatok megszerzésére koncentrálnak (néha még a tevékenységi területükön kívüli cégeket is célba vesznek). Ez ugyan kevésbé tűnik kockázatosnak, és profitokat is eredményezhet, de lényegét tekintve természetesen ez is a kincsképzés egyik formája, ami visszafogja a gazdaság teljesítményét. A vállalati politikák változásai úgymond az új részvénytulajdonosok szempontjait tükrözik és igényeit elégítik ki, akiket rövidlátó módon inkább a rövid távú tőkenyereség és jövedelem érdekel. Van azonban e jelenségnek még egy fontos kiegészítő magyarázata is, amit – mint említettük – *Steindl* [1952] könyve ad meg. Ennek a magyarázatnak azonban semmi köze sincs a másodlagos piacokhoz, és így kívül esik e cikk tárgykörén.

Hivatkozások

- AKERLOF, G. A. [1984]: *An Economic Theorist's Book of Tales*. Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- HAKES, D. R. [1988]: Evidence of Scitovsky Stagflation Thesis. *Review of Radical Political Economics*, Vol. 20, 4. sz.
- HUGHES, R. [1989]: *Art and Money*. *Time*, Vol. 134, 22. sz. (1989. nov. 27.), 63. o.
- JACOBS, M. [1991]: *Short-Term America*. Harvard Business School Press, Boston.
- KEYNES, J. M. [1965]: *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KÜRSTEN, W. [1991]: A Theory of Second-hand Markets: The Rapid Depreciation of Consumer Durables and Product Differentiation Effects. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 147, 459–476. o.

- MATTHEWS, R. C. O. [1984]: *Animal Spirits*. Proceedings of the British Academy, 1984.
- PORTER, M. E. [1994]: *Capital Choices*. Changing the Way America Invest in Industry. Harvard Business School Press, Boston.
- SCHUMPETER, J. A. [1980]: *A gazdasági fejlődés elmélete*. Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a hitelről, a kamatról és a konjunktúraciklusról. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SCITOVSKY TIBOR [1987]: *Growth in the Affluent Society*. Lloyds Bank Review, 163. sz. (1987. január). (Újraéledés: the Market on Trial, Lloyds Bank Annual Review, Vol. 2).
- SCITOVSKY TIBOR [1994]: *The Political Economy of Josef Steindl*. Review of Political Economy
- STEINDL, J. [1952]: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Blackwell, Oxford.

NAGY ANDRÁS

A behozatal liberalizálása Magyarországon

A behozatal liberalizálása fontos része volt annak a reformcsomagnak, amelytől azt lehetett várni, hogy magántulajdonon alapuló hatékony versenypiacot teremt. A konzervatív bürokrácia várakozásaival és törekvéseivel ellentétben az importliberalizálási programot még az eredetileg tervezett feszes ütemnél is gyorsabban hajtották végre. Ennek előnyei rögtön megmutakoztak: megszűnt a hiány, széles választék állt mind a fogyasztók, mind a termelőfelhasználók rendelkezésére, az utóbbi pedig még az exportot is segítette.

A magyar reformcsomag azonban a behozatal liberalizálását illetően két lényeges ponton is különbözött a legtöbb ország hasonló intézkedéseitől: egyrészt jelentős mértékű reálfelértékelődés ment végbe, másrészt a vámszínvonal csökkent. Ezek a folyamatok kezdetben a várhatónál gyengébb ellenállást váltottak ki a vállalatok részéről, 1991-től kezdődően azonban a belföldi termelők és különösen a vegyes vállalatok egyre erősebb nyomást gyakoroltak a hatóságokra a protekcionista eszközök alkalmazása érdekében.*

A közép- és kelet-európai országokban a külkereskedelem liberalizálása a hatékonyság, versenyképesség és alkalmazkodóképesség növelésének egyik legfőbb eszköze. A tervgazdasági rendszer a belföldi és nemzetközi versenyt szinte teljesen kiküszöbölte: a történelemben példátlan mértékű monopolizálást, protekcionizmust és a világgazdaságtól való elzárkózást hozott létre. A külkereskedelem liberalizálásának fő haszonélvezői a fogyasztók, nemcsak azért, mert a verseny az ő érkeiket szolgálja, hanem azért is, mert felszabadítja őket a központi döntéshozók által rájuk kényszerített korlátozásoktól és preferenciáktól.

A következőkben a magyar importliberalizálás tapasztalatait elemezzük, különös figyelmet fordítva a liberalizálás időzítésére és sorrendjére; a strukturális változások társadalmi következményeire; valamint azokra a társadalmi erőkre, melyek támogatták, illetve akadályozták a liberalizálási intézkedések bevezetését. Kutatásunk a külkereskedelem liberalizálási folyamatának intézményi oldalára összpontosított: hogyan hatott a létező (örökölt, átalakított és az új) intézményi szerkezet, annak

* A cikk egy nagyobb tanulmány (Nagy [1994]) alapján készült, kimaradt belőle a liberalizálás előtti importgazdálkodás és a behozatal szerkezeti változásainak, illetve a nem liberalizált áruk körének elemzése.

Kutatásunk támogatásáért köszönettel tartozunk az Országos Tudományos Kutatási Alapnak és a Maryland University Institutional Reform and the Informal Sector alapítványnak.

érdekei és ellentétei a liberalizálási intézkedések kidolgozására, elfogadtatására és bevezetésére, illetve hogyan befolyásolták ezek az intézkedések következményeit, módosításait és fejlesztését. A cikkben felhasznált tényanyag jórészt a kilencvenes évek elején folytatott ez irányú kutatási program során gyűlt össze. Az azóta eltelt évek új fejleményei indokolták ténnek e kutatás folytatását, melyre a szerzőnek nem volt lehetősége. Ennek ellenére, érdemes szélesebb körben ismertté tenni az importliberalizálás korai időszakának legfontosabb tanulságait.

A liberalizációs intézkedések kidolgozása és bevezetésük kezdeti fogadtatása

Az import liberalizálásának előkészítése már a nyolcvanas évek közepén megkezdődött. Széles körű elméleti vita zajlott a nyitás kérdéséről (lásd például Nagy [1986]), és ezzel párhuzamosan a Külkereskedelmi Minisztérium kívánságára egy jól kidolgozott javaslat is készült, ami Gács [1986] tanulmányában látott napvilágot. Ebben az szerepelt, hogy a folyamatot az Ipari Minisztérium által összeállított versenyképességi lista két végén célszerű elindítani: azaz vagy a reménytelenül versenyképtelen termékekénél, vagy azoknál, amelyek megállják a helyüket a nemzetközi versenyben. A javaslat megfogalmazóit az az elv vezette, hogy a specializáció így a versenyképességi lista mindkét végén fokozódna, ami a gazdaság egészének hatékonyságát növelné. A tanulmány azt is tartalmazta, hogy a liberalizálás egyes szakaszait úgy kell időzíteni és meghirdetni, hogy a vállalatok felkészülhessenek rá. Ez a javaslat azonban mind a hatóságok, mind az állami nagyvállalatok befolyásos vezetőinek heves ellenállásába ütközött. Az állami nagyvállalatok ugyanis a versenyképességi lista mindkét végén megtalálhatóak voltak, és sem a várhatóan sikertelenek, sem a sikeresek nem akarták feláldozni jól védett monopóliumhelyzetüket a specializáció érdekében, különösen a nemzetközi versenyben való részvételük beláthatatlan kimenetele miatt.

Mikor 1988 nyarán a Nemzetközi Valutaalap képviselői tudatták a magyar kormánnyal, hogy az importliberalizálás nem halogatható tovább, az államapparátus komolyan hozzálátott annak előkészítéséhez. A Kereskedelmi Minisztérium főként azért vetette el Gács javaslatát, mert az általa ajánlott szigorú normatív szabályok ellentétben álltak mind az érintett vállalatok érdekeivel, mind az apparátus protekcionista álláspontjával. Ez az eljárás mód ráadásul még a hatóságok közvetlen befolyását is csökkentette volna azokra a döntésekre, hogy mit és mikor liberalizáljanak.

Borszéki ([1991a] 2. o.) nyomatékkal mutatott rá arra, hogy nincs abban semmi meglepő, hogy a liberalizálás szakaszolása – melyet végül is a kormány elfogadott – a magyar gazdaságban korábban kidolgozott alkumechanizmus szabályaihoz alkalmazkodott. Ezek a szabályok konszenzus megteremtését célozták a különböző érdekelt hatóságok és a nagy állami monopóliumvállalatok között. Ez utóbbiak közül néhány kifejezetten szorgalmazta a behozatal liberalizálását, mert meg kívánt szabadulni az anyagok, alkatrészek és berendezések importjának korlátozásától. Az ő sikerükként lehet elkönyvelni, hogy az első évben főként a beruházási javak, a másodikban pedig a termelési célú anyagok behozatalát liberalizálták. Csak a harmadik évben, vagyis 1991-ben került sor arra, hogy az ipari késztermékek jelentős hányadának szembe kellett néznie az importversennyel. *Az ipari késztermékek gyártóinak adott két éves haladék ellentmondott a kormány nyilatkozatainak, melyek szerint az importliberalizálás célja a struktúra-változtatás és a hatékonyság növelése volt.*

A gyors importliberalizálással szemben igen erős volt az ellenállás a különböző állami szervek, különösen az Országos Tervhivatal részéről. Bár eredetileg a Kereskedelmi Minisztérium 1989-re a behozatal 70 százalékanak liberalizálását javasolta, a Tervhivatal azt állította, hogy a kereskedelmi mérleg tervezett többletét csak úgy lehet elérni, ha a liberalizálás nem haladja meg a 30 százalékot. Hozzá tették, hogy ha a

liberalizálás 40 százaléknál nagyobb „a kormánynak kiszámíthatatlan nagyságú kereskedelmimérleg-hiánnyal kell számolnia.¹ Abban az időben, amikor a kormány egyik legfőbb gondja az volt, hogy miként fedezze az igen súlyos adósságszolgálati terheket, a „kiszámíthatatlan” mértékű kereskedelmimérleg-hiánnyal való ijesztgetés nyilvánvalóan azt szolgálta, hogy letérítse a kormányt a liberalizálás útjáról.

Számos szakértő is megkérdőjelezte akkoriban a kormány által elfogadott liberalizálási stratégia megvalósíthatóságát és megalapozottságát.² A liberalizálás ütemét túl gyorsnak tartották; véleményük szerint túl gyors elvek alapján választották ki a liberalizálásra kijelölt termékcsoportokat; különösen pedig azt kifogásolták, hogy az alkalmazkodás és a verseny megrázkódtatásainak enyhítése érdekében nem szándékoztak bevezetni átmeneti protekcionista intézkedéseket. Óvatosabb és fokozatosabb eljárást javasoltak; átmeneti vámemelést a liberalizált cikkek körében – ezzel lehetőséget és időt adva az importverseny által veszélyeztetett vállalatoknak az alkalmazkodásra.

Két oka volt annak, hogy legyőzték a Tervhivatal ellenállását, és nem hallgatták meg a szakértők figyelmeztetéseit. Egyrészt a magyar kormány a GATT-hoz való csatlakozáskor hivatalos nyilatkozatban azt állította, hogy az importot liberalizálták, és néhány kvótától eltekintve az importnak a vámokon kívül nincs más akadály. A mennyiségi korlátozásoknak vámemelésekkel való felváltását – amit a külkereskedelmi szakértők ajánlottak – csak úgy lehetett volna elfogadtatni, ha beismerik, hogy mennyiségi korlátozások az érintett termékekkel kapcsolatban a nyolcvanas években igenis léteztek. Ráadásul a GATT-nak és az IMF-nek is el kellett volna ismernie, hogy hagyták magukat félrevezetni, és nem vették észre, hogy a magyar kormány nyilatkozata a csatlakozáskor nem felelt meg a valóságnak.

A másik ok az volt, hogy a pártállami rendszer végső szakaszában a radikális reformközgazdászoknak egy csoportja jelentős befolyásra tett szert az államapparátuson belül. A gyors külgazdasági nyitással elhatározásuk komolyságát akarták demonstrálni: hogy a piacgazdaság megteremtése érdekében alapvető változásokat vezetnek be. Nem kellene elfelejteni, hogy ebben a rövid életű „peresztrojka”-periódusban a reformerek a kommunista párt és saját uralmukat – „jól kézben tartott demokratizálással” és gazdasági nyitással – remélték fenntarthatóvá tenni.

A különböző központi hivatalok dokumentumait tanulmányozva, Pásztor Sára azt figyelte meg, hogy abban az időben széles körben elterjedt vélemény volt, miszerint az import liberalizálását nem fogják teljesen végrehajtani, és a folyamat nem tart soká; azt tételezték fel, hogy 1989 végén visszavonják az intézkedéseket (*Pásztor* [1991] 27. o.). Azt is meg lehetett figyelni, hogy a hivatalnokok legnagyobb része az import liberalizálásával kapcsolatos feladatokat olyan tehernek tekintette, melyet „felülről” erőszakoltak rájuk. Ezért csak formális végrehajtására gondoltak, az érdemi alkalmazását el kívánták kerülni.

A Tervhivatal és a Magyar Nemzeti Bank 1989 nyarán még egy sikertelen kísérletet tett az importliberalizálás folytatásának feltartóztatására, annak ellenére, hogy nem igazolódtott az a várakozásuk, hogy a liberalizálás eredményeként a konvertibilis import rohamosan nőni fog. 1989 őszén a vállalati vezetők értekezletén a Gazdasági Kamarában bejelentették, hogy a Nemzeti Bank az importliberalizálási program befagyasztását javasolja.³ A Tervgazdasági Intézet augusztusban készített jelentésében annak a veszélyével ijesztgette a kormányt, hogy a konvertibilis relációk-

¹ Idézi *Pásztor* ([1991] 24. o.) az Országos Tervhivatal jegyzőkönyveiből.

² Lásd például: *Oblath* [1991] és *Köves-Oblath* [1991].

³ Az MNB szerint szükségessé vált: „az import további liberalizálásának felfüggesztése” (*MNB* [1989] 7. o.).

ból származó behozatal ellenőrizhetetlenül elszabadul.⁴ A konzervatív ellentámadás nemcsak az importliberalizálás ellen irányult, hanem a restriktív monetáris politikát is célba vette.

A régi vágású bürokraták azonban nem tudtak többé felülkerekedni: elsősorban a gyors politikai változásoknak volt köszönhető, hogy megghiúsultak törekvéseik. *Pásztor [1993a]* leírása szerint ehhez az IMF képviselői is érdemben hozzájárultak, mert ragaszkodtak a liberalizálási és stabilizációs program folytatásához és kiterjesztéséhez (65. o.). Ráadásul, és ez nem volt kevésbé fontos, a liberalizálás első évében a behozatal nem szaladt el nagymértékben, ahogy tartottak tőle. Ellenkezőleg, valójában lassabban nőtt, mint az export, és így kereskedelmimérleg-többlet keletkezett.

A konzervatív hivatalnokok várakozásaival ellentétben *az importliberalizálási programot Magyarországon gyorsabban hajtották végre, mint eredetileg tervezték.* A kormány által 1988-ban elfogadott eredeti javaslat szerint a konvertibilis devizában elszámolt behozatal liberalizálását négy évre tervezték 1989 és 1992 között, évi 20-35 százalékpontos növekményekkel. A demokratikus és liberális politikai erők felülkerekedésének, valamint az IMF és a Világbank nyomásának köszönhetően, továbbá az első időszak kedvező tapasztalatai alapján, a folyamatot felgyorsították, és három év alatt befejezték. 1992 elején a behozatal körülbelül 90 százaléka liberalizált volt, és a termelés mintegy 70 százaléka került az importtal szemben versenyhelyzetbe. Mivel a volt KGST-országokkal folytatott kereskedelmet is konvertibilis devizában számolták el, a liberalizálási intézkedések gyakorlatilag az egész behozatalra kiterjedtek. Ennek ellenére az élelmiszerek és a fogyasztási cikkek nagy részének importjában mennyiségi korlátozásokat is érvényesítettek.

A téma nemzetközi kutatói arra mutatnak rá, hogy a kereskedelem liberalizálása általában hosszabb idő alatt megy végbe – előrehaladó és visszaeső periódusokkal tarkítva –, gyakran két-három évtizedig is eltart (*Bhagwati [1978], Krueger [1978], Michaely és szerzőtársai [1991]*). A fejlett és fejlődő országok korábbi liberalizálási intézkedéseivel összehasonlítva *nemcsak a magyar, de több közép- és kelet-európai ország kereskedelmének liberalizálása is rendkívül gyorsan zajlott le.* Csehországban és Lengyelországban a kereskedelem liberalizálása még gyorsabb volt, mint a fokozatosságot előnyben részesítő Magyarországon (*Gács [1993], Hrnčíř [1994], Richter [1994], Rosati [1994]*).

Több oka is volt annak, hogy Közép- és Kelet-Európa átalakulási folyamatában kiemelkedően gyors ütemben ment végbe a kereskedelem liberalizálása. Először is teljes joggal feltételezték, hogy annak előnyei nagyobbak lesznek, mint más országok esetében (*Havrylyshyn–Tarr [1991]*); másodsor a kereskedelem liberalizálása a stabilizációs és piacgazdasági reformcsomag nélkülözhetetlen és fontos része volt; végül pedig a szervezett társadalmi érdekcsoportok gyengébb ellenállást fejtettek ki, mint más országokban és más időszakokban.

A külkereskedelem liberalizálása számos előnyt ígért. Számítani lehetett arra, hogy megszűnteti, vagy legalábbis jelentősen csökkenti az árak, ösztönzők és beruházási motivációk torzulásait; a korábbi szinte teljes monopolizáltság helyébe az importverseny és a külföldi tőke szabad beáramlása belföldön verseny piacot teremt; a verseny által a termelési szerkezetben, az alkalmazott technológiákban és a piaci orientáció terén előidézett változások jelentősen növelni fogják a hatékonyságot; a

⁴ „Az 1989. évi külkereskedelmi szabályozás az ez évi gazdaságpolitika talán legsérülékenyebb pontja. A meghirdetett importliberalizáció az adott feltételek mellett önmagában is az import elfutását valószínűsíti... A tulajdonképpeni fő gondot azonban az importliberalizáció további sorsa jelenti. A költségvetési deficit 1989. év I. negyedév végén ismertté vált robbanása itt végképp illuzorikussá tette az egyébként is ingatag talajon álló elképzelést, hogy a vállalati importigények alapvetően pénzügyi és monetáris eszközökkel kordában tarthatók.” (*OT [1989] 24. o.*).

fogyasztók szélesebb körű választékból, jobb minőségű termékekhez juthatnak viszonylag alacsonyabb áron. Az import liberalizálását támogató reformerek egyik legerősebb érve az volt, hogy a korábbi erőfeszítések ellenére sem sikerült versenyt teremteni a világpiaci konkurenciától elszigetelt belső piacon. Kiderült, hogy néhány monopólhelyzetben lévő nagyvállalat felbontása önmagában még nem hoz létre versenyt, mivel az új riválisok (melyek egy tröszt-höz tartoztak korábban) hamar ráébredtek arra, hogy a kartellmegállapodás előnyösebb a számukra, mint a verseny. Ez persze részben annak volt köszönhető, hogy az újonnan létrejött vállalatok is mind állami tulajdonban maradtak, és a viszonylag szűk belső piacot erősen védték a behozatali korlátozások.

A behozatal liberalizálása fontos része volt annak a reformcsomagnak, amelytől azt remélték, hogy stabilizálja a gazdaságot, és egy magántulajdonon alapuló verseny piacot teremt. A csomag magában foglalta az árak és bérek liberalizálását, a szubvenciók eltörlését, a magántulajdon és a beruházások korlátozásának lebontását, a pénzügyi és bankszektor piacosítását (beleértve a devizák adásvételét és a kamatpolitikát is), valamint a makroökonómiai stabilitást biztosító szigorú fiskális és monetáris politikát.

A magyar reformcsomag azonban a behozatal liberalizálását illetően két lényeges ponton is különbözött a legtöbb (beleértve számos volt szocialista) ország hasonló intézkedéseitől: *egyrészt nem kapcsolódott össze sem jelentős leértékeléssel, sem vámemelésekkel* (ezekre a kérdésekre rövidesen visszatérünk). Az, hogy a magyar import-liberalizálás némileg óvatosabb és fokozatosabb volt, mint számos más kelet- és közép-európai országban, alighanem visszavezethető arra, hogy az 1968-as reformok tartós hatásának köszönhetően a magyar gazdaság nyitottabb volt és közelebb került az egyensúlyi állapothoz, mint más szocialista gazdaságok. Ennek következtében a piacgazdaságra való átmenet kevésbé tette szükségessé a „sokkterápiát” a „big banget”.

Az import liberalizálására adott kezdeti reakciókat két körülmény magyarázza. Ezt az időszakot egyrészt az általános eufória jellemezte, mely az ország függetlenségének visszanyeréséből, a szovjet és kommunista elnyomás megszűntéből, valamint a demokratikus választások és a piacgazdaság bevezetésével kapcsolatos túlfűtött várakozásokból származott. A termelők és a fogyasztók másrészt hosszú ideje el voltak zárva a nyugati piacoktól, még ha az utazások és a behozatali korlátozások Magyarországon nem is voltak olyan szigorúak, mint más szovjet uralom alatt élő országokban. A külkereskedelem azonban mindig a hatóságok szigorú ellenőrzése alatt állt. A külkereskedelmi vállalatokba, kereskedelmi kirendeltségekbe a politikai rendőrség és a hírszerző szervek mélyen beépültek, a legtöbb döntést a piacok, árak és partnerek kiválasztásáról ők ellenőrizték. Az importcikkre iránti fogyasztói kereslet erősen elfojtott volt, mivel ezekhez a javakhoz a lakosságnak viszonylag kis része juthatott hivatalos és turistautakon, illetve a fekete piacon.

Ennek megfelelő volt az első reakció, mely az importkorlátozások enyhítését követte: amikor 1989-ben a vámmentes behozatali lehetőségeket átmenetileg megnövelték, több tízezer magyar kelt át az osztrák határon, hogy bevásároljon. Főként tartós fogyasztási cikkeket hoztak: autókat, mélyhűtőket, elektronikus cikkeket, divatos ruhaneműket és kozmetikumokat.⁵ Az eufória érzése és az importcikk megszerzésére irányuló tömegpszichózis azonban nem tartott sokáig. Az átalakulással járó recesszió nagy munkanélküliséget teremtett, az infláció jelentősen csökkentette a reáljövödelmeket és a korábbi megtakarítások értékét. A restriktív monetáris és

⁵ Gács ([1993] 18. o.) szerint például a mélyhűtők behozatala tizenkétszeresére, a színes televízióké 60 százalékkal nőtt. *Kapitány és Kállay* ([1991] 72. o.) adatai alapján a gépkocsik magánimportja az 1988. évi 8 ezerről a következő évben 68 ezerre nőtt.

hitelpolitika, valamint a liberalizálással egyidejűleg bevezetett importletéti rendszer visszafogta a behozatal növekedését, annak ellenére, hogy a forint reálértékben számottevően felértékelődött, és a mennyiségi korlátozások eltörlését nem helyettesítették más protekcionista eszközökkel.

A tartósabb hatások közé számít viszont a *külkereskedelmi tevékenységet folytató vállalatok számának látványos növekedése*, mivel ez bizonyult akkoriban a legjövődelmesebb vállalkozásnak, mely ugyanakkor aránylag kis tőkebefektetést igényelt. Korábban a külkereskedelmi tevékenységre felhatalmazott vállalatok számát néhány tízre korlátozták, hogy a hatóságok kellően ellenőrizhessék és irányíthassák őket. A nyolcvanas években számuk mintegy százra emelkedett. A liberalizálást követően több tízezer vállalat kezdett a külföldi piacokon kereskedni, nagy részük kisvállalkozás volt. Gács János ennek következő magyarázatát adta: „...nagy volt a bizalmatlanság a hagyományos külkereskedelmi vállalatok hatékonyságával kapcsolatban; növekedett az igény a külpiacok felfedezésére és a nemzetközi ügyletekben való részvételre; fokozódott a törekvés a még mindig fennálló hiányokból és árkülönbségekből adódó jelentős haszon megszerzésére; lehetőség nyílt törvényes vagy törvénytelen előnyök kihasználására azok részéről, akik közvetlenül részt vesznek a külkereskedelemben (valutaátváltás és a külföldi fizetőeszközök átutalása, alul- és fölülszámolás, külföldi üzleti utak stb.).” (Gács [1993] 18. o.).

Teljesen igazolódott az a várakozás, hogy a *behozatal liberalizálása segíteni fogja a kivittet*. A termelők gyorsan alkalmazkodtak annak előnyeire, hogy korlátozás nélkül importálhattak jobb minőségű anyagokat és féltermékeket, hogy a megrendelők igényeit jobban és gyorsabban elégíthették ki, vagyis általában versenyképesebbé váltak.⁶ Nehezebb megítélni az importliberalizálás hatását a belföldi árszínvonal alakulására. A közvélemény szerint ez hozzájárult az infláció ütemének növekedéséhez, de itt számításba kell azt is venni, hogy a magasabb árat gyakran jobb minőségű és divatosabb termékekért kell fizetni a fogyasztónak. A legfőbb termékcsoportok, ahol a szabadabb import látványosan visszafogta az áremelkedést, az autók, a fogyasztási elektronikai cikkek és személyi számítógépek voltak.

A behozatal liberalizálása és az árfolyam-politika

Az átmenet reformjainak előkészítése során Magyarországon a közgazdászok között általános egyetértés volt abban, hogy az árak és bérek deregulálása mellett, az import liberalizálása és a valuta konvertibilitásának bevezetése a jól működő piacgazdaság elengedhetetlen feltétele. Nyilvánvaló volt, hogy ezeket a célokat csak makrogazdasági egyensúly mellett lehet elérni, ami nélkülözhetetlenül tette az import iránti túlzott belföldi kereslet megszüntetését. Számos ország importliberalizálási tapasztalata azaz a tanulsággal szolgált, hogy a fizetési mérleg megállíthatatlan romlása által előidézett kudarcot csak úgy lehet elkerülni, ha a reál-devizaárfolyamot jelentősen leértékelik (Michaely [1986]). Az importliberalizálás, a deregulációk és a leértékelés inflációs nyomása által okozott sokkhatás csökkentése érdekében többen azt javasolták, hogy a fokozatos importliberalizálást (a mennyiségi korlátozások eltörlését) kapcsolják össze vámemeléssel.⁷ Azzal érveltek, hogy ez csökkentené a behozatal iránti túlzott keresletet, következésképpen a fizetési mérleg elfogadható egyenlegének eléréséhez kisebb leértékelésre lenne így szükség, mint egyébként.

⁶ Ezt jól dokumentálják Borszéki [1993a], Lamberger [1993], Hajnóczy [1993], Mohácsi [1993], Pásztor [1993b] és Révész [1993] tanulmányai, bár csak a liberalizálási folyamat elejét figyelhették meg.

⁷ Oblath [1991] javaslatai Bhagwati [1978], Kruger [1978], NBER (1974–78] és [1981–83], Michaely [1986], Papageorgiou és szerzőtársai [1990] kutatásainak eredményein alapultak.

Egyik javaslatot sem fogadták el, amikor a külkereskedelmet liberalizálták. *Bár a forintot többször leértékeltek, a reálárfolyama számottevően felértékelődött.*⁸ A forint nominális árfolyamát 1988 és 1991 között 50,6 százalékkal értékelték le azokhoz a valutákhoz képest, melyeket összehasonlításul használtak.⁹ Mivel azonban a belföldi árszínvonalnak a külföldit meghaladó emelkedése gyorsabb volt, mint a nominális leértékelés, a reál effektív árfolyam – mely viszonylag stabil volt 1989-ben – 1990-ben elkezdett erősen felértékelődni, úgyhogy 1991-ben már 19,5 százalékos volt a felértékelődése, ha fogyasztói árindexszel számították, 13,4 százalék, ha termelői árindexet használtak.¹⁰

Az a kérdés, hogy a forint reálértéken ebben az időszakban – leértékelés helyett – mennyire értékelődött fel, a viták középpontjába került,¹¹ és szorosan kapcsolódott azok intézményi érdekeihez, akik a vitát folytatták. A kormány árfolyam-politikájának kialakításában meghatározó szerepet játszó Nemzeti Bank és Pénzügyminisztérium a reálárfolyam változásait nem a fogyasztói árak, hanem a termelői árak alapján mérték, az utóbbiak pedig sokkal lassabban emelkedtek, mint az előzőek. A Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériuma, mely a kormányon belül a kereskedelempolitikáért, a külkereskedelmi teljesítményekért és különösen a kereskedelmi mérlegért volt felelős, azzal érvelt, hogy felértékelés helyett leértékelésre lett volna szükség. Ez a hatóság a reálárfolyam-változásokat a fogyasztói árak alapján mérte, ami magasabb felértékelődést jelzett. A leértékelés nyilvánvalóan nyereségesebbé teszi az exportot is, és az importhelyettesítést is, a behozatalt pedig megrágitja, ezáltal javítja a kereskedelmi mérleg egyenlegét. Ez az oka annak, hogy a minisztérium elfogadhatatlannak tartotta a felértékelő politikát, és rendszeresen követelte a reálleértékelést.¹² Nyomatékosan hangsúlyozták, még nem volt példa arra, hogy egy ország, mely gyorsan liberalizálta szinte a teljes kereskedelmét, és közben elvesztette a legfőbb piacait, a reálfelértékelést tette volna meg egyik legfőbb árfolyam-politikai céljává (Köves-Lányi-Oblath [1993] 17. o.). Az összes közép- és kelet-európai ország is jelentős reálleértékeléssel kapcsolta össze stabilizációs és liberalizáló politikáját (PlanEcon [1992], Hrcncir [1994], Jasinski [1994], Mencinger [1994]).

Az árfolyam-politika tehát szorosan kapcsolódik a gazdaságpolitika céljaihoz, valamint azoknak az intézményeknek az érdekeihez, melyek a gazdaságpolitika kialakításában részt vesznek. Amennyiben a folyó fizetések mérlegének egyensúlya kap prioritást (ahogy az 1982 és 1988 között történt, a súlyos eladósodottság és a komoly likviditási gondok miatt), akkor a folyamatos leértékelés politikája indokolt, nominálisan is, és reálértéken is, mivel az segíti az export bővítését, és fékezi az import növekedését. Ha azonban a gazdaságpolitika fő céljává az infláció megfékezése vagy megállítása válik, akkor a reálfelértékelés azzal az előnnyel járhat, hogy nem alakul ki „áremelkedés-leértékelés spirál”, és mérséklődnek az inflációs várakozások. Ez történt 1989 után, ezért folytattak reálfelértékelő politikát a pénzügyi hatóságok. Valójában azonban az árfolyam-politika manőverezési lehetőségei hosszabb távon elég szűkek, mert a rossz döntések makrogazdasági következményei elég hamar kiütköznek. Ez valóban meg is történt, amikor 1992 végén és 1993 elején az export

⁸ A reálárfolyam indexét úgy állapítják meg, hogy egy ország relatív árindexét a nominális devizaárfolyam indexéhez viszonyítják. Mindkettőt súlyozott átlagként számítják ki.

⁹ 1991 végéig a forint árfolyamát egy olyan valutakosárhoz kapcsolták, mely az exportbevételek struktúráját tükrözte. Később egy 50 százalékos ECU-t és 50 százalékos dollárt tartalmazó valutakosarat alkalmaztak.

¹⁰ A különböző reálárfolyam-számítások nagy eltéréseket mutatnak. Az idézett számításokat a Kék Szalag Bizottság tanulmányából vettük, lásd: *Márer-Oblath* (szerk.) [1992].

¹¹ A vitában elhangzott érvek ismertetését lásd részletesebben Nagy [1994] tanulmányában.

¹² Ezt a követelést a miniszter számos nyilatkozata tartalmazta. Lásd még: *Oblath* [1993], illetve *Köves-Lányi-Oblath* [1993].

erősen csökkenni kezdett (*Köves-Lányi-Oblath* [1993]). A folyó fizetési mérleg romlásának tendenciája 1993 és 1994 folyamán rendkívüli mértékben felerősödött, s így az adott években rekordmértetű deficit alakult ki. Ezeknek a tapasztalatoknak az alapján ma már sokan belátják, hogy azoknak volt igazuk, akik bíralták a kormány reálfelértékelő politikáját. Bár radikális leértékelésre valószínűleg tényleg nem volt szükség, de a nominálárfolyamot legalább az inflációs ráták különbségeinek mértékében kellett volna kiigazítani.

Az árfolyamokkal kapcsolatos érdekellentétek, valamint a különböző intézményeknek a prioritásokkal kapcsolatos érvei mögött egy mélyebben fekvő konfliktus rejlik. Ez valójában még fontosabb, mint a prioritások és gazdaságpolitikák időnkénti változásai. A viták mélyén ugyanis az az alapvető probléma, hogy mekkora hatékonyságszorítást lehet, illetve kell gyakorolni a vállalatokra, és mikor? A nyereségérdekeltégen nyugvó piacgazdaságra való átmenet rendkívül nagy strukturális változásokat okoz az olyan gazdaságokban, ahol a nyereségességet elhanyagolták. Ez elkerülhetetlenül együtt jár súlyos munkanélküliséggel, kapacitáskihasználatlansággal, a beruházott tőkék nagy értékvesztésével és piacvesztésekkel. A leértékelés természetesen növeli az exportáló és importot helyettesítő vállalatok nyereségét, egyúttal csökkenti a strukturális változásokra irányuló nyomást, és segíti a vállalatok túlélését. Ezáltal csökken a munkanélküliség, vagy legalábbis lassabban növekszik, kevesebb a csőd, több az idő és a lehetőség az új helyzethez való alkalmazkodásra. Ha azonban a nominális leértékelés nem tart lépést az infláció ütemével, akkor a hatékonysági szorítás erősödik, nehezebbé válik a vállalatok működése és fennmaradása. Ez viszont azzal az előnnyel jár, hogy a nemzetközi verseny diktálta változások hamarabb mennek végbe.

Nem könnyű tehát a döntéshozóknak megtalálni azt a középutat, amelyen elég erős szorítás érvényesül a termelékenység növeléséhez, de mégsem olyan erős, hogy lerontsa az alkalmazkodás kilátásait, vagy hogy elviselhetetlen társadalmi feszültséget teremtsen. Ehhez hozzá kell tenni, hogy a hatékonysági követelmények szorítása erősebben függ a vállalatok és a vezetők érdekeltégétől, mint az árányoktól vagy a devizaárfolyamtól. Ebből az is következik, hogy a strukturális átalakulásban az utóbbiaknál nagyobb szerepet játszik a privatizációs folyamat előrehaladása, illetve az állami tulajdonban lévő vállalatok irányításának eszköztára.

A valutaárfolyamok jövője szorosan kapcsolódik a *de jure* konvertibilitás és a devizapiac bevezetéséhez, melyre Magyarországon jóval a liberalizálási időszak után került csak sor. Úgy tűnik, általános egyetértés van abban, hogy ezek a nagy horderejű intézményi változtatások számos makroökonómiai feltétel teljesítésétől függenek (lásd *Márer-Oblath* (szerk.) [1992] 8–10. o.). Az árfolyam-változtatásoknak egyre inkább a piaci erők alakulását kell követniük, a pénzügyi hatóságoknak pedig fokozatosan piaci intervenciókkal kell befolyásolniuk az árfolyam-alakulást, annak érdekében, hogy stabilizálják azt a kereslet-kínálat által meghatározott szint közelében. Fontos lépés történt ebben az irányban, amikor 1992 közepén létrehozták a bankközi devizapiacot. A kereskedelmi bankokat felhatalmazták, hogy bizonyos mennyiségű devizát a saját számlájukon tartsanak, és hogy azzal kereskedjenek a hivatalos középárfolyam meghatározott szűk sávjában. A bankközi devizakereskedelem bővítésével, a lakosság által vásárolható valutamennyiség növelésével – és fokozatosan megtanulva, hogy miként kell kezelni egy lebegő árfolyamrendszert – a bankközi és a feketepiaci valutapiacokat integrálni lehet.

A vámok és a vámpolitika változásai

Az importliberalizálás előkészítésekor erősen vitatott kérdés volt, hogy hogyan is kellene azt összekapcsolni egy ésszerű vámpolitika kialakításával. Az nyilvánvaló volt, hogy az *árszabályozás és az importengedélyezés eltörlésével a vámoknak megnő*

a szerepük a behozatal színvonalának és összetételének kialakításában. Számos ország tapasztalataiból kiindulva, egy 1989-ben rendezett konferencián már hangsúlyoztam annak szükségességét, hogy a mennyiségi korlátozásokat vámokkal helyettesítsék. Ez a lépés „...a piaci kereslethez való gyorsabb alkalmazkodásra vezetett, a rendszer egységesebbé vált, és az import volumenének és struktúrájának mélyreható változásait eredményezte. Különös jelentősége van az ilyen típusú változásnak az olyan gazdaságokban, melyekben az utasításos tervezés hosszabb ideig működött, mert fokozza a gazdaság „monetizáltságát”, és megmutatja, hogy bizonyos célokat parancsok és kényszer helyett pénzügyi eszközökkel is el lehet érni.” (Nagy [1991] 272. o.). Oblath [1989] erősen érvelt amellett, hogy az import liberalizálásával együtt emeljék a vámokat, ahelyett hogy csökkentenék azokat. Arra a veszélyre hívta fel a figyelmet, hogy ha hosszú protekcionista korszak után az importcikkek árainak emelése nélkül liberalizálják a behozatalt, akkor a kereskedelmi mérleg felborulása esetleg az intézkedések visszavonására vezethet.

Vámokat iparpolitikai érdekekből és a kereskedelmi mérleg egyenlegének javítása miatt szoktak emelni. Az adott helyzetben azonban nemcsak a fokozatos importliberalizálás miatt vált szükségessé, hanem azért is, mert a KGST-kereskedelem váratlanul és hirtelen összeomlott. Ennek egyik következménye az lett, hogy a termelés számos iparágban erősen visszaesett, ami azzal a komoly veszéllyel járt, hogy az importcikkek a belföldi készítményeket a szűkülő belső piac jelentős részéről is kiszoríthatják. A mennyiségi korlátozásoknak vámemeléssel való helyettesítését az import liberalizálása során elfogadhatták volna a GATT-ban, illetve a főbb kereskedelmi partnerek, később azonban sokkal kisebb remény van erre. Feltűnő, hogy *ennek ellenére sem az utolsó pártállami, sem az első demokratikusan választott kormány nem próbált meg ellentételt kapni a gyors és radikális importliberalizálási intézkedésekért* és azért, hogy eltörölték a KGST-kereskedelem speciális szabályait, beleértve a vámmentes forgalmat (Oblath [1991], Török [1991]).

Nem könnyű arra válaszolni, hogy miért nem volt jelentősebb vámemelésre irányuló nyomás, amikor a behozatalt liberalizálták. Török [1991], [1992] és Borszéki [1991b] véleménye szerint ennek az volt főként az oka, hogy számos elméleti kérdést nem tisztáztak, illetve a liberalizációs program kidolgozói nem ismerték ezeket. Úgy tekintettek a döntéshozók a liberalizációra és a protekcionizmusra, mintha egymás alternatívái lennének, vagyis nem vették figyelembe, hogy ezek párhuzamosan léteznek szinte minden fejlett országban. Az átmenet időszakában a kormány nem rendelkezett világosan meghatározott iparpolitikai célokkal, illetve prioritásokkal. Az ipari és mezőgazdasági érdekcsoportok is meg voltak zavarodva, mert fenyegette őket a privatizáció és veszélyben érezték monopohlizatúket. De volt a vámemeléstől való tartózkodásnak más oka is: a kormánynak tanácsokat adó *számos reformközgazdásznak az volt a véleménye, hogy a vámszínvonal túlságosan is vagy legalább kielégítően magas a belföldi termelés védelméhez*, mivel azt korábban úgy alakították ki, hogy kiküszöbölje, vagy korlátozza a KGST-importtal versengő nyugati behozatalt.

Négyéves tárgyalások után, mikor 1973-ban Magyarország csatlakozott a GATT-hoz, az átlagos vámszintet a korábbi 34-ről 24 százalékra csökkentették, és a tokiói körtárgyalások kapcsán, 1987-ben ez tovább mérséklődött 16 százalékra (GATT [1991] Vol. I. 95. o.). A kilencvenes évek fordulóján az átlagos vámszint Magyarországon magasabb volt, mint az OECD-országokban, de alacsonyabb, mint a legtöbb hasonló fejlettségi szinten lévő fejlődő országban. A legnagyobb kereskedelmi kedvezményt élvező országokból származó behozatal kétötödét 5 és 10 százalék közötti vám terhelte, további egynegyedének vámjá 10 és 25 százalék között volt, és kevesebb mint egyötöde élvezett vámmentességet (uo. 89. o.). Az 1991. évi vámcsökkentésekkel az átlagos szint 16 százalékról 3 százalékponttal tovább csökkent, de még ez is sokkal magasabb, mint az Európai Gazdasági Közösség országainak 5-6 százalé-

kos átlaga. A GATT titkársága által készített imént hivatkozott jelentés megállapította, hogy: „Jelenleg különösen magasak a vámok az olyan cikkek esetében, mint az elektromos gépek, beruházási javak, szállítóeszközök, szövetek, ruházati cikkek és mezőgazdasági termékek. A termékek széles körében a vámok a feldolgozás fokával együtt növekednek. Ennek ellenére ez a növekvő ráta kisebb, mint sok fejlődő országban, mivel az ipari nyersanyagokra kivetett magyar vámok általában magasabbak... A magyar vámrendszer sajátossága, hogy számos olyan termék vámjába is magas, amit nem állítanak elő az országban. E cikkek közé tartoznak például egyes mechanikus gépek, elektromos gépek, személyautók és a szállítóeszközök egész sora. Ez a vámstruktúra azt tükrözi, hogy fiskális megfontolásokat vesznek figyelembe a vámszintek kialakításánál.” (Uo. 14. o.)

A vámpolitikával kapcsolatos vitákban egy jellegzetes ellentmondás jelentkezett: míg a kormányon lévő politikai pártok és az ellenzék is egyetértett abban, hogy az ország érdeke az európai integrációs folyamathoz való csatlakozás, ami jelentős vámcsökkentéseket von maga után, ugyanakkor valamennyi gazdasági és pénzügyi érdekcsoport vámemelésekben volt érdekelt. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium növekvő vehemenciával képviselte a különböző ipari érdekcsoportok fokozott vámvédelmi igényét. A Pénzügyminisztérium igyekezett a mind bevétel minden fillért megőrizni. A Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériuma abban volt érdekelt, hogy maradjon egy „vám tartalék”, amit a jövőben tárgyalásokon ellentétként felajánlhat, de ugyanakkor ő volt felelős azért is, hogy a GATT-tal korábban megkötött vámcsökkentési megállapodásokat végrehajtsák. A különféle hatóságok között az érdeklentétek olyan nagyok voltak, hogy egyikük sem tudta elérni a célját, de mindegyikük meg tudta akadályozni, hogy a másik elérje azt. Ennek az volt az oka, hogy a vámtarifa-bizottságban a javaslatokat egyhangúlag kellett elfogadni. Következésképpen a bizottság csak viszonylag ritkán tudott megegyezni a vámok megváltoztatásában.

Figyelemre méltó *Borszéki* [1991b] és *Gém* [1993] azon megállapítása, hogy a *fogyasztók (vagyis a lakosság) érdekeit senki sem képviselte ezekben a vitákban*. *Gém* Erzsébet megfigyelése szerint a vámtarifa-bizottságban két év alatt egyszer sem fordult elő, hogy megemlétték volna, mi a fogyasztók érdeke, amikor a vámemelések vagy -csökkentések mellett érveltek. Csak néhány esetben fordult elő, hogy a fogyasztói árak csökkentését ajánlották fel, ha a vámokat csökkentik, de ennek végrehajtását a bizottság nem tudta ellenőrizni. A kereskedelem- és vámpolitikát tárgyaló számos cikk között csak egy akadt, *Simon Andrásé* [1989], mely – Mancur Olsonra való hivatkozással – rámutatott arra, hogy a vámok előnyeit jól szervezett érdekcsoportok élvezik, míg a költségeit a lakosság többsége fizeti, mely nem tudja megvédeni az érdekeit. A fogyasztók képviselőinek és „hangjának” a hiánya újabb bizonyítéka annak, hogy ez a megállapítás mennyire helytálló. Mivel fogyasztóknak általában nincs számottevő szervezett erejük, ezért érdekeiket csak a „felvilágosult” reformközgazdászok és politikusok képviselik, akiknek nincs az ipari érdekszervezetekhez hasonló támogatottságuk. A kompetitív késztermékek, főként fogyasztási cikkek, vámcsökkentése ezért rendszerint főként a kereskedelmi partnerek és a nemzetközi szervezetek külső nyomásának eredményeként jön létre.

A magyar vámtarifa-bizottság jegyzőkönyveit elemezve *Borszéki* [1991a] azt figyelte meg, hogy 1991-ben hirtelen megnőtt a vállalatok, iparági szervezetek és kamarák által benyújtott vámemelési javaslatok száma.¹³ A bizottság ülésein a különböző hatóságok képviselői vitatták meg ezeket a javaslatokat, és ezzel megkezdődött az a folyamat, amit *Borszéki* Zsuzsa találóan *vámalkunak* nevez. A különféle gazdasá-

¹³ Mint említettük, 1991. volt a liberalizálási program utolsó éve, amikor az kiterjedt már az ipari késztermékekre is.

gi szabályozókkal kapcsolatos alkudozás a hatóságokkal jól ismert jelenséggé vált a gazdasági mechanizmus 1968-as reformja óta, korábban azonban az nem terjedt ki a vámokra, jól mutatva, hogy annak milyen kis jelentőséget tulajdonítottak a vállalatok és ipari érdekcsoportok. Ennek az alkufolyamatnak az elemzését összefoglalva, Borszéki Zsuzsa megállapítja: „az utóbbi hónapokban megélenkült »vámalkuban« az ipar megkésett és kétségbeesett reakcióját véltem felfedezni a liberalizálásra és a piacváltásra... az adott körülmények között egy ilyen alku veszélye a liberalizálás visszafordítását vagy legalábbis lassítását szorgalmazó érdekcsoportok megerősödésében áll.” (Borszéki [1991a] 17. o.)

Ahogy fokozódott a vámemelésekre irányuló nyomás, úgy vált egyre vitatottabbá egy ilyen lépés megvalósíthatósága. A vámszakértők és a vámtárgyalások résztvevői hangsúlyozták a lekötött vámtételek komolyságát, és azt a benyomást igyekeztek kelteni, hogy a vámemelések nem elfogadhatóak a kereskedelmi partnereink és a GATT számára. Magyarország ugyan fenntartotta a vámtételek módosításának jogát, de a szabályok szerint kompenzációs tárgyalásokat kell folytatnia azokkal a főbb partnerekkel, akiket ez hátrányosan érinthet. Ha egyes esetekben lehetséges is sikereket elérni az ilyen tárgyalásokon, az mindig fáradságos, bizonytalan, és árthat annak a képnek, amit a kormány ki akar a külföld előtt alakítani liberalizációs politikájáról. Ez magyarázza, hogy a Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériuma gyakran szembefordult a vámemelési javaslatokkal, és inkább a forint leértékelését szorgalmazta. Néhány százalékos leértékelés ugyanis valójában ellensúlyozhatja a vámcsökkentések hatását a fizetési mérlegben és a költségvetésben is, ugyanakkor az nem szolgál protekcionista célokat.

A vámtarifa-változtatások vitája során nyilvánvalóvá váltak az érdekellentétek nemcsak a különböző állami szervek között, hanem az egyes ipari és mezőgazdasági csoportok között is. Amikor például a Vegyipari Vállalatok Egyesülése azt javasolta, hogy a műtrágyák és növényvédők szerek vámját csökkentés helyett emeljék, a Földművelésügyi Minisztérium tiltakozott, és követelte, hogy az említett cikkekre kivetett vámokat töröljék el. A vegyipar képviselői a vitában azzal érveltek, hogy termékeik a magas energiaárak miatt nem versenyképesek, a felhasználók pedig azért nem tudnak többet fizetni a műtrágyáért, mert az áraikat túl alacsonyan tartják a támogatások segítségével. A két fél végül csak olyan javaslatban tudott megegyezni, hogy a mezőgazdaság által felhasznált vegyipari termékek előállításához szükséges importanyagok vámjait töröljék el.

A magyar vámtarifa-bizottság 1991 és 1992 közötti jegyzőkönyveit tanulmányozva *Gém* [1993] arra figyelte fel, hogy az *átfogóbb munkadói és munkavállalói érdekszervezetek nem vettek részt a vámalkuban*. Egyes iparcsoportok vagy ágazatok nevében csak kisebb, speciális érdekeket képviselő szervezetek képviseltették magukat, de azok igen energikusan és aktívan harcoltak javaslataik elfogadtatásáért. Ennek feltehetően az az oka, hogy az átfogóbb szervezetek nem óhajtottak döntőbíróként fellépni a különböző iparcsoportok érdekütközéseiben, míg a homogénebb szervezetekben viszonylag egyszerű volt a tagok közös érdekeinek megfogalmazása és képviselése.

Jelentős különbség volt kimutatható a vámtarifa-változtatásokra irányuló javaslatokban attól függően, hogy azok milyen körből származtak: a vállalatok túlnyomó része vámcsökkentéseket kért az általa felhasznált anyagokra és alkatrészekre; például 87 vállalati kérelemből csak 12 irányult vámemelésre.¹⁴ Másrészt viszont a minisztériumokból vagy az ipari szervezetektől érkező javaslatok a legtöbb esetben vámemeléseket indítványoztak. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium például 1992

¹⁴ Meg kell jegyezni, hogy ezek közül több nagyszámú termékre vonatkozott (*Gém* [1993] 7. o.).

őszén egy több száz terméket tartalmazó listát nyújtott be a vámtarifa-bizottsághoz, vámemeléseket kérve. Azzal érveltek, hogy a fokozott vámvédelmet a súlyos kapacitáskihasználatlanság és a nagyarányú munkanélküliség indokolja. Az importanyagok vámtételeinek leszállítására irányuló sok kérelem jól mutatta, mennyire értelmetlen volt a magas vámszínvonal, mely a hatékony termelést és kivitelt is akadályozta. Amikor tehát a Pénzügyminisztérium ellenezte ezeknek a kérelmeknek a teljesítését, vagy a Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériuma elutasította azokat, hogy a kereskedelmi tárgyalásokon nagyobb mozgástere legyen, akkor az állami szervek intézményi érdekei összeütköztek a termelés hatékonysága és versenyképessége növelésével.

Ellenállás a liberalizálással szemben

Meglepő volt a megfigyelők számára, hogy a liberalizálás előkészítése során és bevezetésének elején, vagyis 1988–1989 folyamán vele szemben milyen gyenge volt az ellenállás. Ennek a különös jelenségnek több lehetséges magyarázata van. *Gács* [1993] például azzal érvel, hogy ebben az időben a vállalatokat sok más olyan megrázkódtatás érte, mint a likviditási válság, a rubelexport összeomlása, nagy infláció és magas kamatlábak, az átmenet és a privatizáció bizonytalanságai, melyek közvetlenebb nehézségeket és veszélyeket jelentettek számukra, mint az importliberalizálás hosszabb távú fenyegetése.

Egy másik lényeges tényező volt a magyar vállalatok magatartását befolyásoló ösztönzőrendszer, amely nem abban az irányban módosult, amit versenypiaci környezetben várni lehetne. Ebben a tekintetben igen távol állt az igazságtól az, amit a kormánynak a GATT-hoz küldött jelentése állított. E szerint ugyanis az állami vállalatok „ugyanúgy működnek, mint a magánsektor, vagyis szigorúan csak kereskedelmi megfontolások alapján. A fő kérdés nem a tulajdonforma, hanem a vállalatok *modus vivendije*. Ebben a tekintetben nem volt különbség Magyarországon a magán- és az állami vállalatok között.” (*GATT* [1991] Vol. II. 134. o.)

Ha ez igaz lett volna, nem lett volna szükség a piacgazdaságra való átmenet során a privatizációra. Valójában az állami vállalatok nagyon is másként viselkednek, mint a magánvállalatok, különösen mint azok a magánvállalatok, amelyek megállapodott versenykörnyezetben működnek. A nagy politikai változások erősen befolyásolták a vállalati vezetőségek gondolkodásmódját, motivációját és magatartását: fel kellett készülniük arra, hogy vállalataik adminisztratív ellenőrzése jelentősen megváltozik a radikális politikai átalakulás következtében, számítaniuk kellett a privatizációra, ki kellett dolgozniuk, hogyan őrizhetik meg pozícióikat, és hogyan tudnak kedvére lenni a jövőbeni állami szerveknek és a várható új tulajdonosoknak. Fontos gondjuk volt továbbá, hogy nagyarányú változásokkal vagy elbocsátásokkal ne fordítsák magukkal szembe vállalataiknak se a hivatalnokait, se a munkásait, és ha lehet, őrizzék meg a támogatásukat az állami szervekkel való jövőbeli konfrontáció esetére.

Sok vállalat került súlyos válságba, mivel főbb piacaik a KGST-országokban összeomlottak, a belföldi kereslet fokozatosan összeszűkült, likviditási nehézségeik nőttek. Egyre több veszteséges vállalat ment tönkre, és az elvesztett vásárlók dominóeffektusa fenyegette a többieket is. A vezetők tudták legjobban, hogy vállalataik mennyire rászorulnak a rekonstrukcióra, hogy mennyire elhibázottak voltak a megvalósult beruházásaik, és hogy azokat mennyire nem lehet átalakítani vagy likvidé tenni. A rugalmatlanság nagy része az örökölt tőke súlyos pénzügyi költségeinek volt köszönhető, amit viselniük kellett, bár ezek a költségek nem álltak arányban a lekötött tőke tényleges értékével. Nem lehetett megbízhatóan felbecsülni a felesleges reáltőke nagyságát, és nagyon bizonytalan volt, mennyit is lehet leírni a meg nem

térülő korábbi kölcsönökből anélkül, hogy az a pénzüzetekben csődhullámot idézzen elő.

Ilyen körülmények között nem meglepő, hogy a menedzserek rövidlátókká váltak, azzá kellett válniuk. *Fő gondjukká egyszerűen a túlélés lépett elő*, egyrészt a vállalatuk, másrészt önmaguk mint vezetők számára. Nem törődtek sokat a termelékenység és a nyereség növelésének kérdéseivel, a változó piaci viszonyokhoz való hajlékony alkalmazkodással, és még kevésbé az importliberalizálás okozta verseny hosszabb távú veszedelmeivel.¹⁵ Az importliberalizálás előkészítése és bevezetése idején a vállalatok vezetői főként azt észlelték, hogy megnőtt a szabadságuk: azt szerezhettek be, amit akartak termelési és beruházási célokra. Mivel ez egybeesett a korábbi KGST-országok kínálatának összeszűkülésével, ennek a szabadságnak a jelentősége rendkívül megnőtt. Valószínűnek látszik, hogy ha az importot nem liberalizálják elég gyorsan ebben az időben, a termelés visszaesése és az azt követő gazdasági és pénzügyi nehézségek még nagyobbak lettek volna, mint amekkorák ténylegesen kialakultak.

Gács János egy további magyarázattal is szolgál arra, hogy miért is volt gyenge a liberalizálással szembeni ellenállás: „...a gazdasági reformoknak általában ellenálló érdekcsoportok vagy nem léteztek, vagy nem tudtak hatni az eseményekre... Az 1989-es változásokat követően a pártállam megszűnt, és az állam magatartását (beleértve az ágazati minisztériumokét) a liberalizáláspárti kormánypolitika uralta. Korábban a vállalati vezetők hatalmukat hagyományosan a kommunista párttal való szoros kapcsolatuk révén szerezték vagy szilárdították meg. E háttér eltűnésével a legtöbb vezető diszkreditálva érezte magát, és régi pozíciójának megtartása érdekében igyekezett a legkevesebb zajt csapni még akkor is, ha vállalata érdekei forogtak komoly veszélyben. A régi szakszervezetek is hitelüket veszítették, az újak vagy az új kormány támogatói voltak, vagy még nem voltak kellően érettek a hatékony cselekvésre.” (Gács [1993] 23. o.)

Más országok korábbi kísérletei azt mutatták, hogy a legerősebb ellenállás, amely veszélyeztethette a liberalizálás sikerét vagy fennmaradását, a munkaadói szervezetektől, a szakszervezetektől vagy az agrárlobblytól származott (Greskovits [1993]). A sikeres liberalizálási kísérletnek – úgy tűnik – egyik szükséges feltétele, hogy a vele szemben álló érdekcsoportok elerőtlenedjenek, vagy megbénuljanak. Számos esetben – mint például Dél-Korea, Chile vagy Törökország esetében – ez autoriter uralomhoz vagy diktatúra bevezetéséhez kapcsolódott; más szóval katonai uralom teremtett „politikai vákuumot”. Ezzel ellentétes példák is vannak az importliberalizálás bevezetésére, melyekben erőszak helyett megegyezés vagy kompromisszum jött létre a gazdasági nyitással gyorsabb fejlődést elérni akaró kormány és a különböző társadalmi érdekszervezetek között. Az utóbbiak egyetértve támogatták, vagy legalábbis semlegesen maradtak a liberalizálás és stabilizálás programjával szemben. Ilyen volt például a liberalizálási egyezség, amit a szakszervezetekkel kötöttek Izraelben 1962-ben, a Moncloa-paktum Spanyolországban 1977-ben és a mexikói stabilizációs paktum 1987-ben (Székffy [1993], Stenzel [1988], Aspe [1991]).

Magyarországon a kereskedelem liberalizálását a Német-kormány készítette elő, és azt leváltása után vezették be, vagyis nem egy autoriter rezsim uralomra jutásával, hanem eltávolításával esett egybe. Az érdekelt társadalmi szervezetekkel nem kötött formális megegyezést sem a korábbi, sem az új kormány. A különböző érdekszervezetek nem tűntek el, és az intézményi rendszer nagy része is változatlan maradt, de átmenetileg bizonyos mértékű tehetetlenség és kivárási politika jellemezte őket. Amellett, hogy a változásokat túlélő érdekszervezetek a már említett okokból meggyengül-

¹⁵ Szalai Erzsébet az alábbi következtetésre jut, számos állami nagyvállalati vezetőt megintertjülvő abban az időben: „...alapvető céljuk még mindig a vállalati keretek fenntartása vagy legalábbis minél kisebb szűkítése, nem pedig a nyereséges gazdálkodás.” (Szalai [1992] 5. o.)

tek, csökkent a befolyásuk és elvesztették a hitelüket, a liberalizálási folyamat kezdetén még nem is mérték fel az importverseny várható következményeit.

A gazdaság nagyon hosszú ideig tartó, szinte teljes monopolizáltsága, az import-és a belföldi verseny majdnem tökéletes kiküszöbölése után széles körűen elterjedt az a felismerés, hogy szükséges a piacgazdaságra való áttérés, és azt a versenyszférában a termelési tényezők magántulajdona jellemzi.¹⁶ Ez a társadalmi közhangulat kiküszöbölt minden ellenállást a verseny legalizálásával szemben, beleértve a külföldi vállalatok versenyt is. Ennek következtében azt lehet mondani, hogy ha nem is volt formális egyezmény az új kormány és az érdekszervezetek között a kereskedelem liberalizálása tekintetében, valójában hallgatólagos megegyezés támogatta azt. Az is igaz, hogy ez a megegyezés sok illúzió alapult a piacgazdaság előnyeivel kapcsolatosan általában és a versennyel kapcsolatban különösen. Eltartott egy ideig, amíg a túlzott várakozásokról kiderült, hogy irreálisak, és amíg a vállalatok vezetése és az érdekszervezetek is felismerték, hogy a korlátozatlan verseny mennyire ártalmas lehet számukra.

Az előbbieken felsorolt tényezők járultak hozzá az import liberalizálásával szembeni ellenállás feltűnő hiányához az 1989–1990-es években. A fogyasztók és a vállalatok viselkedését egyaránt az az előny motiválta, hogy széles körben megszűnt a hiány az importcikkbeáramlása nyomán. A „kereskedelem liberalizálásának mézeshetei”¹⁷ azonban nem tartottak sokáig; 1991 folyamán, de különösen 1992-től kezdve egyre többen és hangosabban kezdték követelni a belföldi termelés védelmét. A fogyasztók az importcikk drágaságára panaszkodtak és arra, hogy azoknak továbbgyűrűző áremelő hatásuk van, a termelők pedig a belföldi termelés kiszorítását sérelmezték. Gács János felfigyelt arra, hogy *elsőként az újonnan alakult vegyes vállalatok követeltek maguknak protekcionista védelmet*: „az újonnan alapított külföldi részvételű vegyes vállalatok... konkrét üzleti célokkal jöttek, sokkal képzetebbek voltak a lobbizás terén, és több eszközük volt a hazai hatóságok zsarolására. Ennek megfelelően gyorsak, agresszívek és hatékonyak voltak. Sok külföldi befektető eladásaival nem a nyugati piacokat és nem is a keleti országokat célozta meg, hanem a belföldi piac minél nagyobb részének megszerzésére törekedett.” (Gács [1993] 23. o.)

A színes-tévé-készülékek esetében a magyar termelők egy koreai vegyes vállalattal, a Samsunggal közösen lobbiztak a késztermékek vámjának 15 százalékról 25 százalékra való emeléséért, a felhasznált importanyagok és részegységek vámjának eltörléséért. A Samsung nyomást gyakorolt a hatóságokra azzal, hogy a jelentős exportbővítést lehetővé tevő beruházásait a vámmentelési kívánságainak elfogadásához kötötte. A Fogyasztók Országos Tanácsának tiltakozását figyelmen kívül hagyva, a kormány, mely eleinte azzal érvelt, hogy a kötött vámtételeket nem lehet emelni, 1991 novemberében elintézte a GATT-nál, hogy a színes televíziók vámtételét kétéves időtartamra 10 százalékponttal növeljék. Néhány héttel később a belföldön készített tévékészülékek árát emelték, és az ipar azzal „igazolta” ezt a lépést, hogy emelkedtek a vámok. Hasonló eset történt az autóiparban is. A korábbi évtizedekben a nyugati autók luxuscikknek számítottak, és a magas vám nem a belföldi termelést védte, hiszen az nem volt, hanem a KGST-országokból származó behozatalt. Megváltozott a helyzet, mikor a General Motors és a Suzuki gépkocsi összeszerelő üzemeket hozott létre azzal a feltétellel, hogy a termelésüket erősen védeni fogják. Ezt a kívánságukat a magyar kormány igen messzemenően teljesítette.

A vegyes vállalatok tehát az elsők között kértek a kormánytól támogatást az importversennyel szemben, szorgalmazták a felhasznált importanyagaik vámmentesi-

¹⁶ Az 1990. évi választás alkalmával gyakorlatilag valamennyi politikai párt egyetértett ezekben az alapkérdésekben, beleértve az MSZP-t is.

¹⁷ Gács [1993] találó kifejezést alkalmazva.

tését és az adókötelezettségeik mérséklését. A multinacionális vállalatoknak az effajta üzleti taktikája persze világszerte jól ismert, de a posztoszocialista országokban felhasználhatták az öröklött monopolista piacszerkezetet is céljaikhoz. Őket követte az *agrárlobby*, melyet súlyosan érintett a keleti piacok beszűkülése és a különféle szubvenciók elvesztése. Számos területen sikerült nekik mennyiségi korlátozásokat elfogadtatni az élelmiszer-ipari termékek behozatalára, hogy a belföldi piac nagy részét megőrizze a hazai termelők számára. Érvelésük részben jogos volt, mert főbb versenytársaikat, a nyugat-európai farmereket, valóban erősen védik és támogatják. Felhalmozódott készleteik olcsó áron való eladása azzal fenyegette a magyar mezőgazdasági termelőket, hogy kiszorulnak a belső piacról.

A multinacionális vállalatokat és az agrárlobblyt a többi iparág is követte, fokozott védelmet követelve. A szénbányászat például kiharcolta, hogy az állami tulajdonban lévő villamos ipari trösztöt évente egy bizonyos mennyiségű magyar szén átvételére kötelezték. A könnyűipari érdekszervezetek mennyiségi korlátozásokat javasoltak egyes érzékenynek minősített termékek behozatalára, azzal érvelve, hogy számos partnerország hasonlóan jár el a magyar exporttal szemben, Acél- és cementipari vállalatok is védelmet követeltek arra panaszkodva, hogy a korábbi KGST-országok állítólag dömpingáron ajánlották termékeiket. Azt állították, hogy ezek az országok tovább szubvencionálják az energiaárakat, és emiatt képesek acél- és cementipari termékeiket jóval a világpiaci árak alatt exportálni.¹⁸

Ahogy az importtal szembeni védekezés követelése erősödött, és annak tradicionális lehetőségei csökkentek, úgy nőtt az érdeklődés a protekcionizmus olyan új formáinak bevezetése és kiterjesztése iránt, amelyek nem ütköztek a GATT szabályokba.¹⁹ A kormány újonnan alakított Versenyhivatala hamar megtanulta, majd pedig a belföldi vállalatokat tanítani kezdte arra, hogy hogyan kell elkészíteni és benyújtani panaszait az antidömping és piacvarási eljárásokhoz. Mivel azonban az ilyen panaszok bizonyítása nehéz, és az eljárás hosszú ideig tart, nem sokat segítenek, ha a külföldi cikkek elárasztják a belföldi piacot.

Egyre többen hangoztatták, hogy fokozott adminisztratív vagy eljárási módszerekkel nyújtsanak védelmet a hazai termelésnek, mint például speciális egészségügyi, környezetvédelmi, minőségi és szabadalmi előírásokkal. Ez azt jelentené, hogy különleges engedélyeket kell beszerezni, időigényes vizsgálatokat elvégeztetni az olyan termékek behozatala esetén, melyekre ezek a szabályok vonatkoznak. Az „új protekcionista” javaslatokat dolgoztak ki, hogy miként kell kialakítani és kiterjeszteni ezeket a szabályokat annak érdekében, hogy a külföldi vállalatok hátrányos helyzetbe kerüljenek. Az egyik fő érvük az, hogy hasonló láthatatlan kereskedelmi akadályok és diszkriminatív szabályok sújtják a magyar termékeket a fejlett országok piacain, mint például az Egyesült Államokban, az Európai Unióban és Japánban. A belföldi termelők előnyben részesítésének további jól ismert módszere az, hogy az állami beszerzések során nem alkalmazzák a semlegesség elvét. Bár vannak tendereztetési

¹⁸ A vámvédelem iránti növekvő igényt az előző fejezetben már említettük, de figyelemre méltó, hogy a hazai termékek fokozott védelmét követelő cikkek száma a napi- és heti lapokban 1991-ben több mint tíz volt, számuk 1992-ben több mint százra emelkedett. 1992-ben nagyvállalati vezetők és a Gazdasági Kamara megalakították a Védegylet a Magyar Iparért elnevezésű szervezetet, és jól ismert politikusokat, tudósokat, újságírókat és művészeket kértek fel arra, hogy álljanak a magyar feldolgozóipar támogatására irányuló kampányuk mellé (Magyar Hírlap, 1992. június 30.)

¹⁹ Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium felkérésére Török Ádám tanulmányt írt az „új protekcionizmus” rafináltabb eszközeiről, melyeket számos fejlett ország alkalmaz. Sürgette ezek bevezetését, anélkül azonban, hogy az új eszköztárat protekcionista tartalommal töltenék meg. (Török [1992].)

szabályok, a kiválasztási elvek és az eljárási módszerek ezen a területen nem tisztázottak.

Megfigyelhető volt, hogy bár a hatóságok bizonyos mértékig ellenálltak ennek a nyomásnak, ellenállásuk határozottan gyengült. Ahogy csökkent az Antall–Boross-kormány népszerűsége és támogatottsága, illetve közeledett a parlamenti választás, úgy csökkent a protekcionista törekvésekkel szembeni ellenállás. Még szerencse, hogy a korábban vállalat nemzetközi kötelezettségek korlátozzák és akadályozzák az importliberalizálás terén való jelentősebb visszalépést.

Hivatkozások

- ASPE, P. [1991]: Macroeconomic Stabilization and Structural Change. The Experience of Mexico. Kézirat
- BHAGWATI, J. [1978]: Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. NBER, New York.
- BORSZÉKI ZSUZSA [1991a]: Vámalku 1990–1991. MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Kézirat.
- BORSZÉKI ZSUZSA [1991b]: Mennyiségi korlátozások a fogyasztási cikk importban. A kvótarendszer. Kopint–Datorg Rt. Budapest.
- BORSZÉKI ZSUZSA [1993a]: A vegyipar az importliberalizálási program tükrében. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- BORSZÉKI ZSUZSA [1993b]: Külföldi áruk és szereplők a fogyasztási cikkek belföldi piacán. MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Kézirat.
- CHOKSI A.–MICHAELY M.–PAPAGEORGIU D. (szerk.) [1986]: The Phasing of a Trade Liberalization Policy: Preliminary Evidence. CPD Discussion Paper No. 1986–42.
- GÁCS JÁNOS [1986]: A fokozatos importliberalizálás megvalósításának feltételei, lehetősége és várható következményei a magyar gazdaságban. *Külgazdaság*, 4. sz.
- GÁCS JÁNOS [1993]: A külkereskedelem liberalizálása Kelet-Európában: gyors reformok és újraértékelés. *Külgazdaság*, 12. sz.
- GÁCS JÁNOS–WINCKLER, G. (szerk.) [1994]: International Trade and Restructuring Eastern Europe. IIASA, Physica Verlag, Heidelberg.
- GATT [1991]: Trade Policy Review, Hungary, Vol. I, II. Genf.
- GÉM ERZSÉBET [1993]: Vámalku Magyarországon az elmúlt másfél évben. MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Kézirat.
- GRESKOVITS BÉLA [1993]: Külföldi kereskedelmi reformprogramok és hatásuk a gazdaságra. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- HAJNÓCZY ÁRPÁD [1993]: Az importliberalizálás hatása a vaskohászatban. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- HAVRYLYSHYN, O.–TARR, D. [1991]: Trade Liberalization. Megjelent: *Marer, P.–Zecchini, S.* (szerk.) [1991].
- HRNCIR, M. [1994]: Economic Recovery and Foreign Exchange Rate Regimes: The Case of the Czech Republic. Megjelent: *Gács János–Winckler, G.* [1994].
- JASINSKI, L. [1994]: The Polish Exchange Rate Policy and Economic System Transformation. Megjelent: *Gács János–Winckler, G.* (szerk.) [1994].
- KAPITÁNY ZSUZSA–KÁLLAY LÁSZLÓ [1991]: The Motor Industry of Eastern Europe. The Economist Intelligence Unit. London.
- KÖVES ANDRÁS–OBLATH GÁBOR [1991]: Stabilizáció és külgazdasági politika. *Külgazdaság*, 7. sz.
- KÖVES ANDRÁS–MÁRER PÁL (szerk.) [1991]: Külgazdasági liberalizálás: Nemzetközi tapasztalatok és a magyar gazdaságpolitika. Kopint–Datorg, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KÖVES ANDRÁS–LÁNYI KAMILLA–OBLATH GÁBOR [1993]: Az exportorientált gazdaságpolitika feltételei és eszközei 1993-ban. *Külgazdaság*, 5. sz.
- KRUEGER, A. O. [1978]: Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences. Ballinger, New York.
- LAMBERGER GALINA [1993]: Az importliberalizálás hatása a magyar elektronikai iparra. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- LÁNYI KAMILLA–SZABÓ JUDIT (szerk.) [1993]: A nyitás gazdaságpolitikája. Importliberalizálási tapasztalatok. Kopint–Datorg, MTA KTI.
- MARER, P.–ZECCHINI, S. (szerk.) [1991]: The Transition to a Market Economy. OECD Special Issues, Párizs.
- MÁRER PÁL–OBLATH GÁBOR (szerk.) [1992]: A forint konvertibilitása. Kék Szalag Bizottság Alapítvány.
- MENCINGER, J. [1994]: The Birth and the Childhood of a Currency – The Experience of Slovenia. Megjelent: *Gács János–Winckler, G.* (szerk.) [1994].

- MICHAELY, M. [1986]: The Timing and Sequencing of a Trade Liberalization Policy. Megjelent: *Choksi, A.–Michaely M.–Papageorgiou, D.* (szerk.) [1986].
- MICHAELY, M.–PAPAGEORGIOU, D.–CHOKSI, A. [1991]: Liberalizing Foreign Trade. Lessons of Experience in the Developing World, Vol. 1–7. Blackwell, Cambridge Mass.
- MNB [1989]: Az 1990. évi jegybanki politika irányelvei az MT részére.
- MOHÁCSI KÁLMÁN [1993]: A fehérjetakarmány-import liberalizálásának tapasztaltai. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- NAGY ANDRÁS [1986]: Nyitni kék! Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- NAGY ANDRÁS [1989]: Külkereskedelmi orientációváltást! Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- NAGY ANDRÁS [1990]: Részérdekek az összeomlásban és a felemelkedésben. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- NAGY ANDRÁS [1991]: A behozatal liberalizálása: tapasztalatok és tanulságok Magyarország számára. Megjelent: *Köves András–Márer Pál* (szerk.) [1991].
- NAGY ANDRÁS [1994]: A behozatal liberalizálása Magyarországon. MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Tanulmányok, 3. sz.
- NBER [1974–1978]: Foreign Trade Regimes and Economic Development. New York, Columbia University Press.
- NBER [1981–1983]: Trade and Employment in Developing Countries. Chicago, University of Chicago Press.
- OBLATH GÁBOR [1989]: Importliberalizálás és vámcsökkentés? Figyelő, december 21., 21. o.
- OBLATH GÁBOR [1991]: A magyarországi importliberalizálás korlátai, sikerei és kérdőjelei. *Külgazdaság*, 5. sz.
- OBLATH GÁBOR [1993]: Árfolyamverseny. Figyelő, április 1.
- OBLATH GÁBOR [1994]: Economic transition, exchange rate policy – real exchange rate changes in Central-Eastern Europe. Megjelent: *Gács János–G. Winckler* (szerk.) [1994].
- OLSON, M. [1987]: Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Gazdasági növekedés, stagfláció és társadalmi korlátok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- OT [1989]: Az elmúlt két év gazdaságfejlődési és gazdaságirányítási teljesítményei. OT Tervegazdasági Intézet.
- PAPAGEORGIOU, D.–CHOKSI, A.–MICHAELY, M. [1990]: Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries. The Lessons of Experience. The World Bank, Washington D. C.
- PÁSZTOR SÁRA [1991]: Az import liberalizálása és hatásai 1989–1991 között. MTA KTI. Kézirat.
- PÁSZTOR SÁRA [1993a]: „Szakadt kötelekkel tört árbóccal” – az 1989-ben megkezdett magyar importliberalizálás és előzményei. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- PÁSZTOR SÁRA [1993b]: Az importliberalizáció szerepe a szerszámgépipar pozícióváltozásában. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- PLANECON [1992]: The Role of Exchange Rates in Western Investment Decisions in Eastern Europe. Washington DC.
- RÉVÉSZ JÁNOSNÉ [1993]: Importliberalizálás a textil és textilruházati iparban. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- RICHTER SÁNDOR [1994]: Life without the CMEA – Foreign Trade in East Central Europe. Megjelent: *Gács János–Winckler, G.* (szerk.) [1994].
- ROSATI, D. K. [1994]: Changing Trade Patterns and Industrial Policy, The Case of Poland. Megjelent: *Gács János–Winckler, G.* (szerk.) [1994].
- SIMON ANDRÁS [1989]: Kit védenek a vámok? Figyelő, december 7., 9. o.
- STENZEL, K. [1988]: Markets Against Politics in the Chilean Dictatorship – The Role of Professional Economists. Vierteljahresberichte, Problems of International Cooperation. Nr. 113, Hrsg. Ehrke, M. Forschungsinstitut der Friedrich Ebert Stiftung.
- SZALAI ERZSÉBET [1992]: Perpetuum mobile? Valóság, 4. sz.
- SZÉKFFY KLÁRA [1993]: Az importliberalizálás hatása a termelési szerkezet átalakulására: az izraeli eset. Megjelent: *Lányi Kamilla–Szabó Judit* (szerk.) [1993].
- TÖRÖK ÁDÁM [1991]: Lehetséges-e liberális szellemű iparvédelem? MTA Ipar- és Vállalatgazdaság Kutatóintézet, Budapest. Kézirat.
- TÖRÖK ÁDÁM [1992]: A strukturális alkalmazkodás iparvédelmi eszközei I–II. *Külgazdaság*, 3., 4. sz.

JUHÁSZ PÁL–MOHÁCSI KÁLMÁN

Az agrárágazat támogatásának néhány összefüggése

A támogatáspolitikát az agrárpolitika egyik, az agrárpolitika többi összetevőjéhez szorosan kapcsolódó, az agrárágazat hatékony működését megalapozó eleme. Az adott helyzetben a támogatáspolitikát a fejlett ipari országokban szokásos jól szervezett, a piacgazdaság feltételeinek megfelelő agrárrendszer kiépülését és modernizációját szolgáló eszköz is. Az élelmiszer-gazdaság tevékenységének segítése ugyanakkor a rendelkezésre álló költségvetési források függvényében képzelhető el. Ezért alapvető fontosságú az agrárcélú költségvetési források hatásosabb felhasználása.

A támogatásoknak mindenekelőtt az agrárágazat önszervező erői mozgásba lendülését, a saját kockázatú, hosszabb távon sikeres vállalkozások térnyerését kell megalapoznia. Így az agrárpiac-építést, a piaci szereplők hatékony önálló piaci fellépését a részpiacok áttekinthetőbbé tételét, informáltságuk javítását.

A cikk nem arra a kérdésre keresi a választ, hogy mennyire vagy elégséges mértékben támogatott-e a magyar agrárágazat. Azokhoz a szakmai körökben megindult agrárpolitikai elemzésekhez kapcsolódik, amelyek a szubvenciórendszer lehetséges főbb összetevőit, illetve a jelenleginél hatékonyabb támogatási szisztéma céljait és módszereit próbálják feltárni.

A nemzetközi gyakorlatban a mezőgazdaság számára folyósított támogatások sokféle és összetett rendszere alakult ki. Azok hagyományosan és általában több egymástól nem elválasztható célhoz kapcsolódnak. Célszerű a nemzetközi szokásokhoz is igazítani a magyar mezőgazdasági támogatási rendszert. Az adott magyarországi feltételekhez és a korszerű agrárrendszer kiépítésének feladatához igazodva, valamint a nemzetközi standardokat figyelembe véve, a mezőgazdasági támogatások kívánatos hazai rendszere a következő elemekből tevődhet össze.

1. A hazai piac kiegyensúlyozását szolgáló és az exportot segítő *intervenció*s és *exporttámogatási rendszer*. Az export támogatása a kivitel könnyítésén túl arra szolgál, hogy a belső piacon ne alakuljon ki kínálati túlnyomás.

2. *Az új beruházások támogatása*, a pótlások elmaradása és a strukturális átalakulás szükségessége miatt. Az új beruházások szubvencionálása a gazdaságok berendezkedése és a vidék megélhetése szempontjából fontosak. Támogatásra van szükség,

mert a tőkepiac – a források korlátozottsága, illetve a szereplők és az intézményrendszer kialakulatlanlansága okán – nem képes az újjáépülés finanszírozására. E támogatások egy része a településstabilizációt: az öntözési rendszerek, útépités, szolgáltató (növényvédő) társulások létrejöttét segíti. A mostani magyarországi mezőgazdasági tulajdonosi szerkezet miatt szükség van a *tulajdonszerzés támogatására*, a kiegyensúlyozottabb, egészségesebb mezőgazdasági (föld, eszköz, üzlet rész) tulajdonosi viszonyok kialakulására.

3. *A tájvédelmet szolgáló és szociálpolitikai célú jövedelemkiegészítő támogatások.*

A jelenleginél hatékonyabb támogatási rendszer igénye és céljai

A közelmúltban és jelenleg érvényes magyar agrárszubvenciók rendszer a támogatások széles skáláját alkalmazza (*Mészáros és szerzőtársai* [1994]). Ezek a *költségsökentő, jövedelemkiegészítő támogatások* (a vetési támogatás, a gázolajbeszerzés támogatása, a gazdálkodás éven belüli hiteleinek kamattámogatása); *az agrárpiaci támogatások* (az export szubvencionálása, az agrárpiaci intervencióra fordított összegek); *a fejlesztési típusú támogatások* (reorganizációs támogatás, a földművelésügyi alapok, illetve 1995-től az összevont Mezőgazdasági Alap, az erdőtelepítés, a melioráció és az infrastrukturális fejlesztések támogatása stb); *a tulajdonszerzést segítő támogatások* (kedvezményes üzletrészvásárlás, a termőföld- és erdővásárlás előmozdítása) és *az egyéb támogatások* (katasztrófák kezelése, Agrárvállalkozási Hitelgarancia Alapítvány támogatása).

Az eddigi támogatási szisztéma jó néhány eleme átemelhető a kívánatos összetételű mezőgazdasági szubvenciók rendszerbe is. A leendő támogatási rendszernek azonban a korábbinál áttekinthetőbb felépítésűnek, az élelmiszer-gazdaság szereplőit megfelelően orientálóknak, a szóban forgó főbb összetevők által képviselt súlyponti feladatokra összpontosítóknak, azaz hatékonyabbnak kell lennie. Egyidejűleg az eddigi támogatási rendszer ellentmondásait, dilemmáit is kezelnie kell. Célszerű a mezőgazdasági támogatások alapelveit, szabályait törvényben rögzíteni.

Magyarországon az ágazat foglalkoztatási szerepe és az élelmiszerexport súlya, illetve a belföldi piac színvonalas kiszolgálása miatt jól működő élelmiszer-gazdaságra van szükség. Viszonyaink között a jól működő agrárszektor azonban költségvetési támogatást igényel. Az élelmiszer-gazdasági tevékenység nagy tőkeigényessége mögött az agrárágazat bonyolult társadalmi együttműködési formái húzódnak meg. Az eltérő kultúrájú társadalmi csoportok koordinációját biztosító együttműködési rendszer nem tud önmaga felépülni, ahhoz valamilyen külső (állami) kockázatvállalás is szükséges. (Alapvetően szabadpiaci erőkre támaszkodó berendezkedés csak akkor lehetséges, ha a legjobb gazdálkodók kivételével a többiek kiszorulnak a mezőgazdaságból.) A mezőgazdaság támogatásával több, egymással összefüggő feladatot kell megoldani.

1. Erősíteni kell *a mezőgazdaság tőkevonzó képességét*, ami központi források biztosításával a termékenkénti termelési-feldolgozási-forgalmazási vertikális láncok összehangolásának segítségét követeli meg. A vertikális láncokon keresztül tud ugyanis a termelés a piaci célokhoz (lehetőségekhez) alkalmazkodni, s így megszüntethető a mezőgazdasági termelők atomizáltságából fakadó hátrányok (például az agrárról szóló szelsőséges hatása, a jövőkép hiánya, a határozott piac nélküli termelés). A mezőgazdasági tevékenység összehangolása a jövőképipítés lehetőségét és a tőkevonzó képességet is javítja. A legnagyobb pazarlással ugyanis az a termelés jár, amely a vertikális láncok hiánya vagy szétesése miatt nem talál megfelelő piacokat.

2. A mezőgazdaság támogatásra szorul, mert az adott magyarországi feltételek mellett *jóval többen kényeszerülnek abból megélni*, mint ahányan egy nyílt piaci rend-

szerben piacképes vállalkozásokba szervezhetőek lennének. A mezőgazdálkodással foglalkozóknak csak a kisebbik hányada (kb. ötöde) kötődik teljes egzisztenciájával az agrártermeléshez. A nagyobbik hányad számára csak kiegészítő, de az összjövedelem szempontjából mégis fontos szerepe van a gazdálkodásnak. Részben szociális szempontból ez utóbbiak tevékenységét is meg kell őrizni.

3. Az agrárágazat támogatást igényel, hogy a *jövődő európai munkamegosztásba be tudjon kapcsolódni*. A fejlett országokban bevett termelési, forgalmazási, együttműködési stb. standardok felé kell terelni az agrárszektor szereplőit. Segíteni kell abban, hogy az élelmiszer-gazdaságban tevékenykedők olyan együttműködési formákat találjanak, amelyek az Európai Unió együttműködési rendszerébe is beilleszthetőek.

4. A mezőgazdasági tevékenységet a *táj-, talaj- és vízvédelem* miatt is támogatni szükséges. E megfontolásokból bizonyos térségekben korlátozni kell a lehetséges mezőgazdasági művelési módokat. Ekkor viszont valamilyen ellenszolgáltatásra, jövedelemkiegészítő támogatásra van szükség. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy ez a helybeliek munkájára alapozó megoldás sokkal olcsóbb, mint a tájvédelem önálló szerveinek működtetése.

A mezőgazdaság támogatása a tervgazdasági rendszerre emlékeztető képzeteket teremt. Az ekképpeni beavatkozás azonban gyökeresen eltér a tervgazdaságban szokásos központi beavatkozástól. Egyáltalán nem cél az egyes piaci szereplők válláról levenni a felelősséget, alapvetően nekik kell dönteniük. Az állam nem mondja meg az agrárágazat szereplőinek, hogy mit csináljanak, hanem olyan szerepek, együttműködési konstrukciók kialakulását segíti, amelyek serkentik a versenyt és a hatékonyságot, a szereplők önálló kockázatvállalását és piacra lépését. Az állam nem meghatároz, hanem befogad olyan vállalkozási programokat, amelyek piacképesek, és emiatt kockázatában hajlandó szerepet vállalni. A beavatkozást másfelől az kényszeríti ki, hogy a kormányzat erős szociálpolitikai és politikai nyomásnak van kitéve az élelmiszer-gazdaság esetében, sokak egzisztenciája függ ugyanis az ágazattól, illetve a lehetséges kormányzati intézkedésektől.

A mezőgazdasági támogatási rendszer alapelve, hogy *kalkulálhatónak* és időben előreláthatónak kell lennie a gazdasági szereplők számára. Ezért a támogatásokat megfogalmazott *kereskedelempolitikák, fejlesztéspolitikák köré* célszerű szervezni. Ezáltal válnak világossá a támogatáspolitikai céljai. Az állammal ki kell nyilvánítania, hogy például az exportképes vagy az összehangolt géprendszerekben alapuló fejlesztéseket, a tájkultúrát szolgáló programokat, a minőségi hús-előállítás garantáló állattenyésztési irányokat, a jól összehangolt és piacképes vállalkozói programokat stb. támogatja. Ezekhez az alapelvekhez tudnak alkalmazkodni a gazdasági szereplők, ezekhez igazítják többek között a támogatások elnyeréséért egymással versengő konkrét üzleti terveiket. Egyidejűleg az élelmiszer-gazdaság szereplőinek információellátottságát jelentősen javítani kell, hogy pontosan tisztában legyenek azzal, milyen támogatási elemekre, mikor, mennyi ideig és milyen feltételekkel lehet számítani. Erre építhetik saját fejlesztés- és kereskedelempolitikájukat. A támogatáspolitikai *egyedi és normatív* (hatékonysági szelekciót érvényesítő) *elemeket* tartalmaz. Az egymással versengő programok (például bioprogramok, céltejgazdaságok létrehozása, ültetvénykultúra megújítása stb.) közül a támogatásra érdemeseket előre meghatározott ideig (megszilárdulásukig) egyedi módon lehet támogatni. Ezután ezeknek is normatív módon szubvencionálttá vagy támogatásmentessé kell válniuk. A normatív támogatást az exportösztönzésnél és a költségcsökkentő célok megvalósításánál lehet alkalmazni.

A nemzetgazdaság (a költségvetés) korlátozott lehetőségei, illetve a nemzetközi egyezmények miatt behatároltak az élelmiszer-gazdaság támogatására fordítható összegek. Azok reálértékének növelésére csak szerény lehetőség van.

Ezért a piaci igényeknek megfelelő, minél hatékonyabban (minél kisebb járulékos veszteségekkel) működő, a támogatásokat hatásosan felhasználó agrárrendszerre van szükség.

A hatásosabb támogatási rendszer feltételei és összetevői

Az exportot és a hazai piac kiegyensúlyozását segítő támogatás

1. Az *exportcélú támogatás* esetében több ok miatt szakítani kell az eddigi gyakorlattal. A kivitel szubvencionálásának kettős célja van. E célrendszer *egyik* eleme az exportra termelők biztonságának megszilárdítása, a nemzetközi versenyképesség javítása a gazdálkodók közti szelekció egyidejű érvényesítésével. A célrendszer *másik* eleme a belpiaci intervencióhoz kapcsolódva az esetleges túlkínálat külpiaci levezetése. E kettős cél tudatosítása alapfeltétele, hogy az eddigi sokszor prompt zavarelhárító, *ad hoc* intervenció és exporttámogatási intézkedéseken túl lehessen lépni. A rögzült támogatási szokásokkal is szakítani kell.

A termékenkénti támogatási kulcsok kialakításakor a döntéshozók általában arra törekedtek, hogy az élelmiszer-ipari vállalatok gondjaihoz és a termelői hangulathullámzáshoz igazodjanak. A megfelelő helyzetben levő gazdasági szereplők pozícióját nem kívánták veszélyeztetni. Így viszont az új szereplők, termékek piacra lépését nemegyszer blokkolták. A kulcsok meghatározását az is befolyásolta, hogy a feldolgozottabb termékek (a több magyar munkát tartalmazó árucikkek) kivitelét részesítették előnyben, ami a feldolgozó ipart hozta kedvezőbb helyzetbe. Ugyanebbe az irányba hatott, hogy az exporttámogatásokon keresztül a tőkehiányos élelmiszeripar tőkebiztonságát akarták növelni, biztosítva egyúttal a mezőgazdasági alapanyagok felvásárlásához szükséges feldolgozóipari forrásokat is. Ez merevvé tette a rendszert, s ekképp formálódtak ki a bevett kalkulációs, elosztási mechanizmusok. Ennek komoly veszélyei vannak: több területet ugyanis megvédett a versenyképességi szelekciótól.

A szubvenció kulcsok kialakítására ugyanakkor az is hatással volt, hogy a szaktárca milyen piaci zavaroktól, termelési-értékesítési-készletezési veszélyhelyzetektől tartott, amelyek esetleg politikai hullámokkal is fenyegettek (például a gabonások, a húsosok, a borosok stb. gondjai). Emögött alapvető, a részpiacokra vonatkozó információs bizonytalanság húzódik meg.

A kivitel-szubvencionálás új rendszerének megalkotásakor a következő tényezőkre kell tekintettel lenni. Az exporttámogatásban erősíteni kell a *pozitív szelekciót segítő eszközök* szerepét; a határidős exporttámogatási ügyletekkel szemben a határidőn túli gazdálkodói kalkulációra is lehetőséget nyújtó, adott évi készletekre vonatkozó szubvenciót kell előnyben részesíteni; a *piacképes termelői-kereskedelmi programokat segítő* exporttámogatási rendszerre van szükség; a támogatás lehetőség szerint minél több termelő számára adjon kapaszkodót; *anticiklikus* politikát lehessen vele folytatni (például a sertésciklus kezelését); a *mezőgazdaság jövőbeli strukturális átrendeződése*, a karcsúsításra szoruló területek problémája *ne okozzon válságot*.

Az élelmiszer-gazdasági kivitel támogatása normatív és nem normatív eszközöket alkalmaz. A döntéselőkészítés mostani szakaszában felmerült egy *normatív*, valamennyi termékre vonatkozó 8-10 százalékos árbevétel-arányos támogatási kulcs, az úgynevezett zöld árfolyam alkalmazása. Ezt jó irányba mutató elképzelésnek tartjuk. A tőzsdei termékek esetében nyílt pályázatok kiírása célszerű: így dőljön el, hogy adott (gabona, takarmány stb.) volumen kivitelét melyik szervezet vállalja a legolcsóbban, a legkisebb szubvencióval exportálni.

Az exportszubvenció normatív elemei mellett *nem normatív elemeket* is célszerű alkalmazni, amelyekkel konkrét programok felfutását lehet serkenteni. Piacképes

fejlesztésekhez a kedvezményezettek által tudott szigorú határidőhöz kötve, lehet exporttámogatást folyósítani. Olyan programokról van szó, amelyek GATT-konform módon egy adott piacon való jelenlétet alapozzák meg és/vagy stabilizálják, illetve amelyek az átrendezendő európai unióbeli viszonyokhoz való kapcsolódást segítik. Ilyen lehet például a céltejgazdaságok (kecske- és juhtej-feldolgozása) létrejöttének; a biotermelők ültetvényei bővítésének és piacra vivő együttműködésének; a hűtőtárolás és -válogatás módszere kiépülésének; az alma- és szőlőültetvény-kultúra megújításának stb. a támogatása. A megfogalmazott kereskedelem- és fejlesztéspolitikai köré szerveződött programok egy ideig (egy-három évig) nem normatív exportszubvencióban részesülhetnek, ám ezután (azok megszilárdulásával) az érintett árucikkek átkerülnének a normatív exportszubvenció körébe. Az állam ez esetben sem határozza meg az érintett területek gazdálkodóinak, hogy mit csináljanak, hanem csak olyan exportképes vállalkozási programok elindulását serkenti, amelyek időszakos exporttámogatásában hajlandó szerepet vállalni. E programok nagyobb részében az exportszubvenciók szerződés csak kiegészítője az egyéb befektetési és tőkeképzési támogatásoknak.

Az exporttámogatás egyik nehezen feloldható dilemmája, hogy a szubvenció meghatározásakor hogyan jelenjen meg a *feldolgozók, kereskedők, illetve a mezőgazdasági termelők eltérő érdeke*. Jelenleg súlyra vetített támogatási összeget állapítanak meg. Egységnyi súlyú nyerstermékek kisebb a támogatási mértéke, mint a belőle készült feldolgozott cikkeknek. E támogatási mértékek megállapítása (akárcsak az eddigi árbevételre vetített százalékos szubvenciók kulcsoké) nem problémamentes: nem lehet ugyanis előre tudni, hogy mennyi lesz az adott termékexport súlyegységnyi eladási ára. Nehéz feladat a valamennyi fél szempontjait figyelembe vevő támogatási mértékek kidolgozása. Ezért is tűnik kedvező megoldásnak az – almagyvitel esetében már alkalmazott – *koncessziós exporttámogatás*, amely egy limitár fölötti mezőgazdasági nyersanyagbeszerzés esetén ad szubvenciót az exportot bonyolító vállalkozásnak.

Az exporthoz kapcsolt támogatást nem célszerű egy adott határidő lejártához kötni. A másodlagos piaci mozgások elkerülésére célravezetőbb *egy bizonyos termék-volumenre folyósított támogatást meghirdetni*: amíg az adott készletet ki nem viszik az országból, addig hozzá lehet jutni a szubvencióhoz.

A támogatásokat jó előre, a szezon előtt meg kell hirdetni, hogy a gazdálkodók ahhoz igazíthatassák üzletpolitikájukat. Egyúttal elengedhetetlen a piaci szereplők és a központi döntéshozók informáltságának, hírelátottságának javítása. Az export szubvencionálása és az ehhez nem egyszer szorosan kapcsolódó belpiaci intervenció hatékony működésének alapfeltétele a mögötte álló információs rendszer. Ennek létrejötte és funkcionálása az agrárpiacon, az agrárpiacon intézmények kiépülésének serkentésétől, a terméktanácsok, az agrárkamarák rendszerének kiépülésétől függ (Halmai [1992]). Csak ez utóbbiak szolgáltathatnak ugyanis valós információkat a termelők és felhasználók szándékairól, várakozásairól, illetve biztosíthatják az agrár-részpiacon átláthatóságát (Lányi–Fertő [1993], Szabó [1993]), és teszik lehetővé, hogy ne a rögzült szokások döntsenek a szubvenció részleteinek kidolgozásakor. Ez is rávilágít, hogy a támogatási rendszer hatásosabbá tétele különféle, egymáshoz szorosan kapcsolódó agrárpolitikai és szűkebben vett támogatáspolitikai lépések együttes megtételét követeli meg.

A kivitel előmozdításának fontos eleme az Eximbank és az exporthitelekre biztosítást vállaló szervezet (a Magyar Exporthitel Biztosító Rt.) közelmúltbeli felállítása. E szervezetek tevékenysége (részben tőkeellátottságuk szintje miatt) még nem tudott megfelelően kibontakozni, de egyre szélesedő piaci jelenlétük ellenére sem lehet megkerülni azonban azt, hogy *a nem fejlett világgal és a keleti (nevezetesen FÁK-) országokkal bonyolított kereskedelemben, a partnerek fizetési kockázata miatt, sajátos pénzügyi konstrukciókat (exportfinanszírozási rendszert) kell alkalmazni*.

2. Alapvetően a piaci zavarok kezelése teszi szükségessé a *belföldi interven-*

ciós beavatkozást vagy az intervenciók célú exporttámogatást. Az élelmiszer-gazdaság adott tökéllátottsága miatt más intervenciók jellegű beavatkozásra is sort kell keríteni. A betakarítást követően minden évben felmerül a beavatkozás igénye. A *termékkészletek raktározásának és finanszírozásának* kérdése állami beavatkozást követel. Szükség van a közraktározás intézményére, illetve annak központi forrásokkal támogatott finanszírozására. A közraktározás kiépülése az elmúlt években megkezdődött.

A terménykészletek raktározásához az államnak (akárcsak a fejlett országokban) célszerű hozzájárulnia. Ez a belföldi piacsabályozás fontos eszköze, az így tárolt készletek felhasználásának egyik iránya az export, amikor az adott termékvolumen véglegesen kivonják a hazai piacról. A központi forrásokkal támogatott raktározásnak több formája van. 1. Kedvezményes hitelt lehet nyújtani a termelővállalkozásoknak, hogy hosszabb-rövidebb ideig készletezzék termékeiket. 2. Az állam is felvásárolhat bizonyos terményvolument, amit maga tárol és értékesít (részben exportra). Ez a nagy állami forgóeszközigény miatt igen drága megoldás, bár piacsabályozási szempontból a legbiztonságosabb. Az adott magyarországi pénzügyi helyzetben az állam nem képes ezt a költséges megoldást választani. 3. A jelenlegi hazai feltételek mellett járhatóbb út, ha az állam tárolással foglalkozó vállalkozásokat, illetve tárolást szervező ügynökségeket pályáztat adott termékek támogatott tárolására. Ez esetben azonban célszerű kikötni, hogy a tárolást végző cég akkor viheti a piacra a szóban forgó terményt, amikor azt az állam meghatározza. A legkedvezőbb ajánlatot tevő, a legolcsóbb és így a legkevesebb állami támogatást igénylő céget lehet megbízni a tranzakció lebonyolításával. Ekképp az állam az exportcélú készletezést is befolyásolni tudja.

A belföldi intervenciók beavatkozások alapfeltétele, hogy a döntések mögött valós piaci információk álljanak, amelyek el is jutnak a döntéshozókhoz. Ezért alapvető, akárcsak az exporttámogatás esetében, a piacépítés, a piaci intézmények létrejötte, a piacok átláthatósága (Halmai [1991]). E célból is fontos, hogy a terméktanácsok minél szélesebb körben szerveződjenek, és hogy kiépüljön az agrárkamrai rendszer. A részpiacok átláthatósága egyúttal lehetővé teszi, hogy az esetlegesen, a reális piaci lehetőségeket nem mérlegelő, piaczavaró, „vakvilágba termelő” gazdálkodókat jól el lehessen határolni a koordinált, szervezett együttműködési rendszerben tevékenykedőktől. E két csoport elválasztása ugyanis sok olyan bizonytalanságot (mekkora termék várható, milyenek a termelői és felhasználói szándékok és várakozások, a szabványnak megfelelő termékek jelennek-e meg a piacon stb.) megszüntetne, ami napjainkban esetlegessé, sokszor pánikszerűvé, s így gyenge hatékonyságúvá teszi a központi intervenciók beavatkozásokat. Ugyanakkor a beruházi és a költségcsökkentő jellegű támogatások hatásos kihelyezése is megkívánja a szervezeten és az esetlegesen termelők (piacra lépők) egyértelmű elhatárolódását.

Az eltérő természetű részpiacok eltérő kezelését célszerű kialakítani, megszüntetve azt a beavatkozások (a támogatásfelhasználás) hatásosságát rontó jelenlegi gyakorlatot, hogy a szabályozás azonos módon és módszerekkel közelít a különböző természetű részpiacokhoz.

*Az új beruházások, a strukturális átalakulást segítő befektetések,
a tulajdonszerzés támogatása*

A beruházások, a mezőgazdaság szerkezeti átalakulását segítő befektetések támogatása. A mezőgazdasági beruházások támogatására azért van szükség, mert az agrártermelés nagy tökeigényű, ugyanakkor a jól működő élelmiszer-gazdaságnak *összehangolt termelési-forgalmazási-feldolgozási rendre* van szüksége, olyan, a beruházásokon keresztül is megvalósuló összhangra, amelyet bizonyos állami

kockázatvállalás nélkül a szektor maga nem tud kiépíteni. A befektetések befo-lyásolásával a mezőgazdaság strukturális átalakítására is hatást lehet gyakorolni. Az agrárberuházások központi előmozdítására azért is szükség van, mert az el-húzódo agrárválság következtében az elmúlt hat-hét évben elmaradt az eszközök pótlása, s a befektetésekkel az átformalódo mezőgazdaság új szerkezetű tőkeállo-mányát kell létrehozni.

A befektetésekhez kapcsolt támogatások egyik része a gépberuházásokat se-gíti. Az agrártámogatások jelenlegi koncepciója komoly hangsúlyt helyez a gép-beruházások szubvencionálására. Elsősorban az elmaradt pótlások fellendítésére a gépvásárláshoz felvett hitelek 70 százalékos állami kamattámogatásban része-sülnek. A jelek szerint azonban a kamattámogatásra szolgáló összeget nem lehet maradéktalanul felhasználni. A bankoknak ugyanis nincs elegendő közép távú forrásuk a gépvásárlás hitelezésére. Olyan, a gépberuházások feltételeit javító in-tézkedésekre van szükség, amelyek néhány hónap vagy esetleg egy-két év alatt fejtik ki kedvező hatásukat.

Ezt elősegítő lépés lehet, hogy a gépberuházók a hitel első vagy első két félévében a részletfizetésre kiegészítő hitelt kapnának például a Magyar Befekte-tési és Fejlesztési Banktól. Így a bankok nagyobb biztonsággal mernének bele-vágni a gépbeszerzések finanszírozásába. A gépbeszerzés gyorsítására, a banki források korlátozottságának ellensúlyozására kibővítették a kamattámogatást a lízingkonstrukciókra is. Ez a konstrukció kiterjeszthető úgy, hogy *a)* az eladók érdekeltsége megjelenjen a forrásszerzésben; *b)* összefüggő géprendszerkínálat tartósan biztosított legyen a gazdálkodóknak; *c)* serkentse a hazai mezőgépgyár-tás nemzetközi munkamegosztásához kapcsolódását. A lízinggel foglalkozó cé-gek hazai engedélyeztetésével pedig előmozdítható, hogy szelektált és harmoni-zált gépkínálat jelenjen meg a magyar piacon. A jelenlegi kaotikus és hatékony-ságrontó helyzettel ellentétben (a gépbeszerzés esetleges, a gazdálkodóknak nincs technológiai jövőképe, a gépállomány szerkezete nagyon vegyes és műszaki szin-vonala egyenetlen stb.) ez megalapozza a hosszú távon célszerű géprendszerek, technológiai modellek elterjedését. Ennek a megoldásnak egyúttal iparpolitikai jelentősége is van: azokat a külföldi cégeket lehet előnyben részesíteni, amelyek hazai gépgyártási kapcsolatokkal (magyarországi gyártás vagy magyar beszállí-tók bekapcsolása) is rendelkeznek.

A befektetéseket serkentő támogatások másik része a gépbeszerzésen túli egyéb programokhoz kapcsolódik. Így *1.* a mezőgazdaság infrastrukturális felté-teleit javító fejlesztésekhez, programokhoz: az öntözést, az alagcsövezést, a talaj-javítást, a kertészeti termékek hűtését, tárolását és csomagolását, a fajtafenntar-tást és a vetőmegelőállítást stb. megalapozó befektetésekhez. Ez elképzelhető ka-mattámogatással, de konstruktívabb módon kamatmentes kölcsön folyósításával is. *2.* A volt nagyüzemi eszközök, infrastruktúra újrahasonosítása ugyancsak a támo-gatott célok között szerepelhet, mégpedig támogatott kamatú reorganizációs hitellel, valamint lehetőség szerint EBRD vállalkozási és világbanki fejlesztési hitel bevonásá-val. *3.* A beruházásokat, s a mezőgazdaság strukturális átalakulását szolgáló befekte-tések intézményteremtő, szervezet- és szervezetségfejlesztő célokat is szolgálnak. A gépbeszerzésekhez vagy a naturális programokhoz nyújtott, a jövőépítést szolgáló beruházási támogatások felhasználása csak akkor lehet hatékony, ha azokhoz intéz-mény- és szervezetségteremtő lépések (illetve azok támogatása) is kapcsolódnak. Máskülönben a támogatások elfolynak. Például a gépberuházások serkentése csak akkor lehet hatásos, ha a gépek beszerzésével egyidejűleg a szerződött ügyfélkörű szolgáltató (művelő, növényvédő, gépkölcsönző stb.) vállalkozások létrejöttét is segí-tik. Az egykori nagyüzemi infrastruktúra hatásos hasznosítása pedig aképp célszerű, ha jól elkülöníthető üzleti tervű önálló vállalkozások jönnek létre. Azaz a támogatás-nak nem a meglévő szövetkezeteket kell stabilizálni, hanem az új, elkülönült, adott vagyonsoportot működtető vállalkozások létrejöttét, önállósulását.

Az intézményteremtés és szervezethezfejlesztés az ügyletek *finanszírozására* is vonatkozik. A támogatás (kamattámogatás) hatékony működtetése megköveteli az adott hitelfelvevői kör kiszolgálását végző, de e körön túli hitelforrásokat is bevonó (pénzközvetítő), s ekképp a befektetésekre fordítható forrásokat kitágító *hitelszövetkezetek* életre hívását. (Magyarországon félrevezetően egy kalap alá veszik a hitelszövetkezeteket a takarékpénztárakkal, pedig például a nagy szervező erejű amerikai agrár-hitelszövetkezetek egyáltalán nem gyűjtenek betéteket, hanem a pénzpiacon felvett pénzt közvetítik ki a gazdálkodóknak.) Ezek létrejöttét és megszilárdulását az állam is előmozdíthatja. Az állam vállalkozhat például a hitelszövetkezetek szavatoló tőkéjének kiegészítésére. (Ez történt az Egyesült Államokban a harmincas évek végén.) Az agrárágazat tartós hiteleket persze csak akkor tud biztonságosan fölvenni, ha létrehozzák a mezőgazdasági hitelek másodlagos piacát biztosító, a mezőgazdasági ingatlanok hasznosítására szerveződő földjelzálog-intézetet. A *földjelzálog-hitelezés* a mezőgazdasági üzemek berendezkedését segítő eszköz. A befektetésekhöz folyósított (kamattámogatásban részesülő) hitelek felvételéhez is szükség van rá. Fel kell gyorsítani a földjelzálog-intézet létrehozását, ami a kölcsönnyújtás végső garanciáját jelenti. Egyúttal a földjelzálog-hitelezésnek mint üzletágnak is meg kell teremteni a feltételeit. Az államnak e téren is át kell vállalnia a pénzügyi kockázatok egy részét, s külföldi forrásbevonás segítségével célszerű serkentenie a jelzálog-hitelezés megvalósulását.

A földtulajdonszerzés. A kárpótlási törvény nem oldotta meg, sőt (nehézkés) végrehajtása még súlyosbította is a tulajdonviszonyokból fakadó korábbi problémákat. A földtulajdon, a mezőgazdasági vállalkozás és a munkavégzés kapcsolata nem erősödött, hanem lazult. A szövetkezetek és az állami gazdaságok átalakításának gyakorlata csak részben segítette elő a túlzott méretű mezőgazdasági nagyüzemek gazdaságilag ésszerű tagolódását és a magángazdálkodás feltételeinek javulását. Emiatt a mezőgazdaság rendszerváltás előtti, a nagyüzemek és a kisüzemek dominanciáján, eltérő erejű partnerek viszonyán alapuló, problémáktól nem mentes üzemszervezés számos elemében tovább él, vagy új formában (nagyvállalkozók révén) újjászületik. A nemzetközi tapasztalatok ugyanakkor azt mutatják, hogy a tőke- és minőségigényes mezőgazdasági termelés esetében, s „bejártott” piaci és műszaki-technikai standardok meglétekor a földtulajdon és a földhasznosítás (szociális) elválasztása (a gazdálkodás indokolatlan elbizonytalanítása miatt) veszélyes. Hasonló a helyzet a magyar agrártermelés esetében is. A hatékony és hatásos mezőgazdasági tevékenységhez tehát szükség van a földtulajdon, a mezőgazdasági munkavégzés és a mezőgazdasági vállalkozás szorosabb összekapcsolására. Azaz *a földtulajdon koncentrációjára, a tulajdon és a használat harmonizációjára*. Az adott parcellaméret és gazdálkodási lehetőségek miatt sok jelenlegi földtulajdonos csak átmenetileg tartja meg tulajdonát. Az ésszerű tulajdonosi viszonyok kialakulása megköveteli, hogy *1.* a tényleges mezőgazdasági termelők tulajdoni hányada nőjön, és *2.* a különböző földhasznosítási célú gazdálkodó csoportok (például a kertészeti termelők vagy az állattartásra szerveződők stb.) eltérő céljaik megvalósítása érdekében tulajdonosi szempontból is el tudjanak válni egymástól, s tevékenységükhöz össze tudják rendezni a földjüket.

A jelenlegi magyarországi körülmények között *különbéle motivációjú, törekvésű földtulajdonos-csoportok* mutathatók ki a mezőgazdaságban. Azoknak eltérő szándékaik vannak földtulajdonukkal. *1.* Az egyik csoport (például a kárpótlottak jó része, a nyugdíjasok, a falutól távol élők) a föld *bérbe adására törekszik*. A földtulajdonból járadékszerű jövedelmet szeretne élvezni. *2.* A másik csoport (például a volt tsz-tagok, tsz-alkalmazottak stb.) földtulajdonát illetően a korábbi termelőszövetkezeti modellnek megfelelően (*tsz-tag módjára*) *gondolkodik*. Tulajdonának egyik részével háztáji méretű gazdálkodást kíván folytatni. Másik

részével a „közös gazdálkodásban” vesz részt, ami biztosítja számára a munkahelyet és saját mezőgazdasági tevékenységéhez a szolgáltatásokat. Jó részt melékfoglalkozásban űzött kistermelést akar folytatni, ami szimbiózisban él a nagyvállalkozással, de amelyhez elsősorban csak mint munkaerő kíván kapcsolódni. Így konzerválja a mezőgazdasági nagyvállalkozások duális szervezetét. 3. A földtulajdonosok harmadik csoportja (egykori tsz-tagok és alkalmazottak) lényegében *csak munkahelyet akar magának biztosítani tulajdona révén*. Földjét bent tartja egy szövetkezetben, amely többé-kevésbé garantálja foglalkoztatását. E tulajdonosi törekvés egy speciális esete, amikor a hatékony házkörűli termelés nem lehetséges, és ezért a földet betagozzák egy nagyobb rendszerbe. Erre a dohány-, a hagyma-, a pirosparika-termelés esetében találunk példát. Mert például a paprika háztáji előállításával ugyanis csak a töredékét lehet annak keresni, mint ha az nagyobb táblában, művelési forgóba illetve folyik. 4. A földtulajdonosok negyedik (például önállóvá vált agrónómusok, kereskedők stb.) csoportja *önmaga kíván gazdálkodni*. Törekvésében a „farmszermény” jelenik meg. A középparaszti (vagy az ezen túlmutató méretű) farmgazdálkodás csak akkor lehetséges, ha (bérlettel vagy vásárlással) minél nagyobb földet tudnak gazdálkodásukhoz szerezni. Megfelelő üzemi terv ugyanis csak ekkor alakítható ki, s a hosszabb távú befektetéseknek is csupán ez esetben van értelme. 5. A földtulajdonosok ötödik csoportja *a tanyasi középparaszti modell megvalósításán gondolkodik*. Amennyiben megjelenésüket nemzedékváltás is kíséri, akkor egyre nagyobb földterületek bekapcsolásával, az óriás méretű farmgazdálkodás felé haladhat fejlődésük.

Amint az előbbiekből kitűnik, a földtulajdonokkal kapcsolatban egészen különböző szándékok vannak egyidejűleg jelen a magyar mezőgazdaságban. A háztájizó munkás, a járadékszerű jövedelemre vágó, a családi munkaerőre alapozott gazdálkodásban gondolkodó, a nagyméretű és a kisméretű gazdálkodás együttélésében érdekelt stb. csoportok egyaránt megtalálhatók. Kérdés, hogy ezek az eltérő törekvések *hogyan illeszkednek vagy illeszthetők egymáshoz*. A felsorolt tulajdonosi törekvések összeillesztése különféle akadályelhárító lépéseket igényel. A földrajzi és a társadalmi térbeli akadályok ugyanis nehezítik a lehetséges partnerek egymásra találását. Azok leküzdésének a kárpótlási folyamat mielőbbi lezárásán túl szabályozásbeli, jogi és szervezeti feltételei vannak. Egyidejűleg pénzügyi eszközökkel, az agrárágazatnak juttatott támogatások megfelelő felhasználásával is elő lehet segíteni a kedvező irányú folyamatok megindulását és fennmaradását.

Szabályozási, jogi, szervezeti oldalról a következő lépések megtételére van szükség. 1. A társas tulajdonosi formák szaporítása. Ne csak a polgári jog szerint, hanem a speciális földtulajdon (földhasználat) szerint is létrejöhessenek társas tulajdonosi formák, nevezetesen legelőközösségek, erdőhasználati közösségek stb. Sok esetben nagyobb földtáblák tulajdonán sok-sok kistulajdonos osztozik. E földterület művelése külön-külön ésszerűtlen, akárcsak az egyes parcellák kimérése. Ez esetben a különleges részvénytulajdonosi logikával szervezett földtulajdonosi közösség tudja hatásosan elvégezni a földterület művelését (beleértve a vetésforgó, az egymásra figyelemmel levő szomszédsági földművelés követelményeinek teljesítését is). 2. A szomszédos földtulajdonokra vonatkozó földhasznosítási egyezségek jogi kényszerét célszerű alkalmazni. A közeli tulajdonosok ugyanis akkor cselekszenek helyesen, ha összehangolt termelési programokat valósítanak meg: nem zavarják egymás termelését, a növényvédelemben egymás szempontjait is figyelembe veszik. 3. Elő kell mozdítani a földtulajdon szabad mozgását, koncentrációját. A földtörvényben a mostani domináns tulajdonos szerzési korlátozások helyett, a preferenciák markánsabb megfogalmazására van szükség. Így például a szétaprózott földtulajdon lehetőség szerinti koncentrálására sajátos öröklési szabályokat, a szomszéd tulajdonos és/vagy a földhasználó

(bérlő) elővásárlási jogát, földvásárlási, öröklésiilleték- és adókedvezményt lehet alkalmazni. A racionális földhasználat követelményét figyelembe véve, szabályozni kell a tagosítást. Például lehetőséget kell biztosítani arra, hogy az a földtulajdonos, akinek több helyen van földje, azokat különböző eljárásokkal összevonhassa. A földdel való gazdálkodás és a mezőgazdasági beruházások biztonsága céljából meg kell alapozni a földhasználó (bérlő) védelmét. A külföldiek termőföldtulajdon-szerzését ma tiltják. Ezen a helyi lehetőségeket és preferenciákat (foglalkoztatás megoldása, friss tőkebefektetés megjelenése stb.) tisztázva és mérlegelve a későbbiekben lazítani kellene. A földtulajdon és a mezőgazdasági vállalkozó személyének gyakori szétválására tekintettel kell kidolgozni a földjelzálog intézményrendszerének sajátos szabályait és ehhez kapcsolódva a mezőgazdasági hitelezés sajátos intézményrendszerét.

Az eltérő, de egymáshoz illeszthető törekvésű földtulajdonos csoportok egymásra találását *pénzügyi eszközök (támogatások)* felhasználásával is elő lehet mozdítani. Olyan földhitel-konstrukciót kell kialakítani, amelyik (a most még viszonylag olcsó földárak mellett) biztosítja, hogy a földhasználók jelentős része fokozatosan meg tudja venni a földjét, ám ennek pénzügyi terhe számukra csak évek múlva jelentkezzen. Ezért is elengedhetetlen a földjelzálog-intézet létrehozása. Ehhez elkerülhetetlenül szükség van az államra mint szervezőre, mint indulótőke-támogatóra és mint végső garanciavállalóra. Így van esélye, hogy a hazai pénzpiac iránt érdeklődő külföldi pénzintézetek magában a hitelezésben szerepet vállaljanak.

A konstrukció viszont csak akkor működtethető, ha *tartós finanszírozási forrást* lehet ahhoz biztosítani. *Egyfelől* lehetséges, hogy egy állami garanciaintézménnyel a háttérben a hitelnyújtó bank (szervezet) maga gyűjt forrásokat: kötvényeket bocsát ki, amelynek végső fedezete a megvételre kerülő föld. *Másfelől* a földjelzálog-intézet megkettőződésével külön szervezet jöhet létre, amely háttérben az állami garancia intézményével kötvények kibocsátásával gyűjt forrásokat a földvétel meghitelezésére. Ez esetben is a föld a kötvény fedezete. A helyi bankok nem gyűjtenek tehát forrásokat, hanem csupán a hitelezés bonnyolításával foglalkoznak. Az adott magyarországi feltételeket és a szükséges szervezési feladatokat mérlegelve, az utóbbi konstrukció létrehozása gyorsabb.

Az állam *különféle lépésekkel segítheti* a szóban forgó megoldás létrejöttét.

1. Az agrárágazatnak nyújtott támogatás felhasználásának egyik iránya a földvásárláshoz nyújtott hitelek végső garanciájának állami vállalása garanciaintézmény létrehozásával.
2. Az állam aktívan közreműködhet a *földjelzálog-hitelintézet* létrehozásában, illetve annak a földvásárlás, birtokrendezés előmozdítása céljából megkettőződésében.
3. Az Állami Fejlesztési Intézet Rt. és a Kisvállalkozás-Fejlesztési Alapítvány *kiegészítő hitelt* nyújthat a földvásárlóknak az első törlesztések finanszírozására.
4. A földvásárláshoz nyújtott hitelek hosszú távú forrásainak előteremtésébe állami segédlettel célszerű lenne bevonnani az *EBRD-t* és a Magyarországon működő *vegyes bankokat*. Amennyiben az állam vállalná a hitelvisszafizetés végső garanciáját és különféle szervezési lépéseket tenne (garanciaintézet felállítása, földjelzálog-intézet megduplázása stb.), akkor a tőkeerős, szabad források mozgósítására képes nemzetközi érdekeltsgű pénzintézetek és bankok (például az EBRD, a hazánkban is jelen levő Bayerische Landesbank, Westdeutsche Landesbank stb.) nagy valószínűséggel csatlakoztathatók a földvásárláshoz kapcsolódó hitelezésre. Ezek a bankok nem egyszerűen az ésszerűbb és hatékonyabb mezőgazdasági tevékenység megalapozásához szükséges birtokrendezésben, földvásárlásban érdekeltek, hanem abban is, hogy az így kiépülő gazdálkodó szervezetek egyéb hitelkihelyezéseik esetében is sokkal biztosabb partnereik lehetnek. A Magyarországon működő vegyes bankok egyik fő mozgásiránya ma az, hogy keresik a megfelelő hitelezési üzletfeleket. S az az egyik fő gondjuk, hogy kevés ilyet találnak. Épp ez utóbbi miatt van esély arra, hogy az említett

állami lépések megtételével a földtulajdonosi szerkezet átalakításának finanszírozásába is bevonhatók.

Az egészségesebb birtokszerkezet kialakítása mintegy 2 millió hektárnyi föld tulajdonának megváltozását követeli meg. E földterület nagysága, illetve a földértékesítésre (-vásárlásra) vállalkozók döntésének szükségszerűen lassú beérése, valamint az ehhez szükséges források hiánya miatt a birtokszerkezet és a tulajdonváltás folyamata igen hosszú lesz. Az előttünk álló években inkább csak évi néhány tízezer hektár megmozgatására van esély. A generális váltás csak több nemzedéknyi idő alatt képzelhető el. Ezzel együtt a tulajdonosváltási folyamatnak minél előbb meg kell indulnia. Amennyiben az első években csak kis területek tulajdonosváltására kerül is sor, annak mindenképpen mintaalkotó szerepe lesz. S ha megindul egy fejlődési folyamat, s ehhez kapcsolódva kialakul egy intézményi rendszer, akkor az agrár- és a támogatáspolitiká megfelelő alakításával nemcsak gyorsítható, hanem hatásosabbá is tehető a birtokszerkezet ésszerűsítése.

A birtokrendezés az említett szabályozási jellegű lépések megtételével egyidejűleg lehet eredményes. Ugyanakkor a földvásárlással kialakuló új gazdaságok berendezkedése pótlólagos beruházásokat igényel, amelyeket ugyancsak állami pénzeszközökkel lehet serkenteni. A tulajdonszerzési és beruházási (a strukturális átalakulást segítő) támogatások együttes alkalmazása lehet valóban hatékony.

Az üzletrészforgalom. Az agrárátalakulás során a szövetkezeti üzletrésztulajdon több mint fele a nem aktív tagok tulajdonába került. Ha ez a tulajdonrész dolgozó tagokhoz kerülne, a szövetkezetek hatékonyabban működhetnének, s ez segítené a jelenlegi szociális feszültségek kezelését is. Az üzletrészforgalommal kapcsolatos (támogatási) dilemmák összefüggnek a reorganizáció, a csőd és felszámolás, az adószkonsolidáció kérdésével. Az *első* dilemma az, hogy az üzletrészforgalom támogatása (például adókedvezményel, a vásárláshoz nyújtott hitel kamattámogatásával) megnöveli az üzletrészek értékét, s így épp azok járnak jól, azokhoz jut pótlólagos forrás, akik üzletrészeik eladásával kilépnek a mezőgazdasági termelésből. A tulajdonkoncentráció ugyan erősödne, de a támogatással létesített többletforrások jó részt nem a mezőgazdaság építkezését szolgálnák. A *másik* dilemma az, hogy ütközik a piacszerűség és a méltányosság elve. A piacszerűség elve azt mondja, hogy a tulajdonkoncentráció folyamata révén olyan vállalkozások jöjjenek létre, amelyek képesek beilleszkedni egy leendő piacszerkezetbe. Nem célszerű tehát az üzletrészvásárlás előmozdításával olyan, sokféle tevékenységet egyesítő, áttekinthetetlen belső elosztási rendszerű szövetkezetkonglomerátumok megerősítését szolgálni, amelyek képtelenek erre. Egy mástól jól elhatárolható, egyértelmű belső elosztási rendszerű vállalkozások létrejöttét érdemes az üzletrészvásárláson keresztül támogatni, amelyek (részben az üzletrészforgalmat serkentő) hitelezésére a bankok hajlandók lesznek. Amennyiben a bankok nem kapcsolhatók be a folyamatba, akkor az üzletrészvásárlás támogatása nem jelent mást, mint a központi források osztogatását. A méltányosság elve viszont azt mondja, hogy akik a szövetkezeti és a kárpótlási törvények végrehajtása következtében kerültek egy szövetkezet tulajdonosi közösségébe, azokat ne sújtsák azzal, hogy csak bizonyos vállalkozási csoportok megerősödését támogatja az állam. Ezt a szempontot azonban aligha fogják figyelembe venni az üzleti érdekeltségű bankok, s így az üzletrészvétele hitelezését nem vállalják. E kérdésben nem a múltira (vagy az adott jelenre) irányuló méltányosság elve szerint, hanem a *jövőre koncentráció piacszerűség* elve szerint érdemes eljárni. A szövetkezetkonglomerátumok konzerválását elkerülő, illetve azok oldását segítő folyamatra van szükség. A szövetkezetek önálló jogi vállalkozásokra bomlását kell előmozdítani, amely áttekinthető és gazdaságilag ésszerű viszonyokat teremt, ám lehetséges, hogy szociálisan igazságtalan. A tulajdon megszerzésének

támogatott hitelezése azokra a jól körüljárható üzleti tervű vállalkozó csoportokra vonatkozhat, amelyek adott vagyontömeg (például tehenésztelen) működtetésére szerveződnek. Vagyis az üzletrésztvásárlás szubvencionálása csak teljes (például a földhasználatot rendező, a vagyontárgyak helyzetét rögzítő) gazdasági rendezőcsomag elkészítésével együtt ésszerű és hatékony. A támogatás azokhoz kapcsolódjon, akik egzisztenciálisan is szorosan kötődnek a szóban forgó vagyontömeghez. Ekkor lehet az érintett vagyon a vásárláshoz folyósított hitel valóságos fedezete.

Itt kell kitérni az *adóskonszolidációra*. Ennek során is olyan vállalkozásokat érdemes megcélózni, amelyeknek kompakt üzleti terve van, s a bennük résztvevők egzisztenciálisan érdekelték a vagyontömeg működtetésében. Ezért a vagyonkorrekciót jelentő üzletrésztvásárlás (illetve támogatásának) szempontjait az érintett mezőgazdasági egységek esetében az adóskonszolidáció hatásossága is befolyásolja, illetve e szempontok részben megegyeznek az adósságrendezés szempontjaival. Azaz nem önmagában az üzletvásárlás előmozdítására van szükség, hanem olyan életképes programokra, amelyek megvalósítása esetenként üzletrésztvételt is feltételez. Így érhető el az is, hogy a bankok a későbbiekben értelmes vállalkozásokkal álljanak szemben, amelyek finanszírozására hajlandók.

Az üzletrésztvásárlás *a reorganizációs célú hitelfolyósítással* is összekapcsolódhat. A kedvezményes kamatú reorganizációs hitel az eszközök hasznosításával egyidejűleg a tulajdonszerzést is támogathatja. Ez esetben is érvényes, hogy a létrejövő jól elhatárolható, életképes vállalkozásokat (például egy öntözőfűrt mentén szerveződő földhasznosító társulást) célszerű támogatni. A reorganizáció és a hozzá kapcsolódó üzletrésztvásárlás keretében segíteni lehet különféle, a piacot strukturáló intézmények és új szerveződési formák megjelenését: így az elaprosztított földtulajdont összefogó földhasznosító és a (fajtat, a piaci fellépést egységesítő, például a sertéságazatban tevékenykedő) elevátor szövetkezetek, a szövetkezet és az részvénytársaság vagy korlátolt felelősségű társaság szimbiózisát jelentő vállalkozások létrejöttét.

Jövedelemkiegészítő, költségcsökkentő és a tájvédelmet szolgáló támogatások

Jövedelemkiegészítő, költségcsökkentő támogatások. A költségcsökkentő támogatások közül *a vetési támogatást* hosszabb távon meg kell szüntetni. Ameddig szükség van rá, addig normatívvá kell tenni, és célszerű termőfajtaikhoz meghatározott termelési-kereskedelmi programokhoz kapcsolva folyósítani. Általános alkalmazása ugyanis koncepciótlanná és parttalaná teszi ezt a szubvenciót.

A gazdálkodáshoz felvett *éven belüli hitelek kamattámogatását*, a mezőgazdaság tőkehiánya okán egyelőre mindenképpen fenn kell tartani. Hosszabb távon viszont a határozott kereskedelempolitikai céllal szerveződő vertikális együttműködési láncoknak maguknak kell rendelkezni erre szolgáló tőkével. Ezért is fontos azok létrejöttének serkentése, hiszen ez közvetve a támogatások más célra fordítását is lehetővé teszi.

A tenyésztőanyag- és vetőmagvásárlás támogatása tartósan fenntartható. A szubvenció viszont akkor lehet hatásos, ha azt piacépes tenyésztői és termelői programcsomagok keretében használják fel. Ezért alapvető fontosságú a korszerű tenyésztőanyag- és vetőmag-előállító, valamint az azokat felhasználó szerveződések létrejötte. Így a tenyésztői egyesületek megalakulása, a vetőmag- és tájgazdálkodó intézetek élelmiszer-gazdasági termelő-feldolgozó hálózatba illesztése, illetve kamarákra bízása. A tartós szerződött partnerekkel rendelkező termelői társaságok, az elevátorszövetkezetek, céltermelő közösségek (szövetkezetek) tenyésztési, okszerű (konkrét célra irányuló) fajtagazdálkodási rendjének kialakulását lehet segíteni e támogatások feltételeinek meghatározásával (és forrásaik lehetőség szerinti bővítésével). A tenyész-

anyag- s vetőmagszállító és a felhasználó szerveződések kapcsolatába a szaktanácsadási funkciónak is be kell épülnie.

A *kedvezőtlen gazdálkodási környezettel* és feltételekkel rendelkező vidékek (részben szociálpolitikai tartalmú) támogatását úgy célszerű folyósítani, hogy az ne korlátozza a megoldást kereső önálló helyi szerveződések létrejöttét. Az erre a célra fordított támogatást a táj- és földminőség-védelmet is szem előtt tartó tájprogramok keretében kívánatos megadni. Mind e programoknak, mind az e vidékeken kényszergazdálkodóvá vált kisparasztnak létfeltétele, hogy az elemi műveltető és növényvédő szolgáltatások – még támogatás árán is – rendelkezésre álljanak. A tájkarbantartó, erdőművelő, földhasznosító programoknak nemcsak a kedvezőtlen gazdálkodási feltételű területeket kell érinteni, hanem azokat is, ahol az új nagyvállalkozók nem kezdték meg működésüket, és a korábbi mezőgazdasági szövetkezetek is szétestek, s ezért állami szervezés kell a gondok megoldására. Ilyen vidékek találhatók például Baranya, Somogy, Borsod-Abaúj-Zemplén és Szabolcs megye egyes részein.

Tájvédelem, erdőkérdés. A tájvédelem (illetve a talaj-, az erdő- és a vízvédelem) két elemre bontható. Az egyik elem lényegében *tájkarbantartást* jelent. Ez történik az előbb érintett kedvezőtlen gazdálkodási környezetű, depressziós vidékeken, ahol a táj megőrzése, a helybeliek foglalkoztatása és helyben tartása céljából folyósítanak támogatást. Ez sokkal olcsóbb megoldás, mint a vállalkozásokba szervezett, közvetlen tájkarbantartás. A tájvédelem másik eleme a *természet védelme*. Bizonyos vidékeken a táj megóvása érdekében korlátozni kell a lehetséges művelési módokat, szigorúan szabályozzák a földhasználatot. Ezért kompenzálni kell az ottani gazdálkodókat. Az államnak (illetve megbízottainak) egyezséget kell kötni a helybeliekkel a tájvédelmi feladatok (például gyepgazdálkodás, erdőgazdálkodás) ellátására. Ez akkor lehet hatásos, ha a helybelieket saját földhasználati, erdőhasználati közösségeik létrehozására lehet ösztönözni (például a támogatást akkor kapják meg, ha alakítanak ilyet). A szóban forgó feladatra koncentrált mezőgazdasági nagyvállalkozások mellett ugyanis e közösségek képesek egységes elvek szerint, a helybeliek szervezetségét és összehangoltságát biztosítva, ellátni a tájvédelmi feladatokat. Az állam is áttekinthetőbb megállapodásokat tud kötni az ilyen szerveződésekkel.

Az *erdővédelem*, az erdőkérdés a tájvédelem, a tájkarbantartás szerves része. E téren a jelenlegi magyarországi viszonyok között sajátos problémák merülnek fel. Az erdők megóvása és fejlesztése sok okból fakadóan támogatást igényel. 1. A vadászat túlzott kiterjesztése miatt több erdő biológia alapja megrendült. Sok helyütt a vadállomány két-háromszoros a terület természetes eltartóképeségéhez képest. Ez akadályozza az erdők természetes megújulását. Az erdőművelők rövid távú érdeke az olcsó gazdálkodás felé terelte az erdőgazdálkodást. Emiatt a fakitermelés helyén telepített új állomány színvonala nem éri el a korábbi: például nem egy helyen az értékes, de magasabb ráfordítást igénylő tölgyesek helyére fenyőerdőt telepítenek. 2. Az erdősítést szélesíteni kell, jelentős tere van e tevékenységnek. A kedvezőtlen adottságú vidékek támogatásának egy részét az erdősítésre fordítva, segíteni lehet a hátrányos helyzetű vidékek parasztságának munkához jutását. Ezzel együtt az erdőtelepítésnek, a káros környezeti hatások miatt (például az érintett terület kiszáradása) korlátai is vannak. 3. A közelmúltbeli tömeges tulajdonosváltás következtében sokszor tisztázatlan az erdőkhöz kapcsolódó jogi felelősség. Ezért az alapvető jogi kényszerek (közirtokosság) és erdőtvény megalkotása s alkalmazása) mellett serkenteni kell az erdőirtokossági társaságok létrejöttét, az üzleti alapon szerveződő művelő vállalkozások megjelenését és a tulajdonosoknak (állam, magántulajdonosok közössége) ez utóbbiakkal kötött művelési megállapodásai szünetelését.

Az 1995-től létrejött egységes Mezőgazdasági és Erdészeti Alap normatív bevétele (a fakitermelés járadékoltatása) nem elégséges a pusztai erdőtelepítésen jóval túlmutató feladatokhoz képest. Az a legális fakivágás csökkenése miatt szűkülő tendenciájú, ugyanakkor a telepítési szükségletek növekednek. Ezért a *hosszú távú erdőpolitika*

pótlólagos központi forrásokat igényel. A rendelkezésre álló pénzeszközök felhasználása azonban hatékonyabbá tehető. Az állami erdővagyon-kezelés elválasztása az erdőgazdaságtól olyan rendszert hoz létre, amely a költséget csökkenti, és a távlati erdőpolitika könnyebben érvényesíthető. Ez esetben az erdőkezelő társaságok monopóliumhelyzete oldható, részei privatizálhatók, az erdőművelés pályázatással, illetve/és koncessziós szerződésekkel oldható meg. Így a pozitív hozadékú erdők haszna felhasználható a veszteséges erdőkben. (A koncessziós rendszer azt is lehetővé teszi, hogy az állami erdőkben tartós külső befektetések jelenhessenek meg.)

Hivatkozások

- HALMAI PÉTER [1991]: Az agrárpiaci rendtartás kiépítésének lehetőségei. Kereskedelmi Szemle, 12. sz.
 HALMAI PÉTER [1992]: Agrárpiaci intézmények, terméktanácsok. Gazdálkodás, 12. sz.
 LÁNYI KAMILLA–FERTŐ IMRE [1993]: Az agrárpiacok építése a fejlett ipari országokban és a magyar rendtartás. Külgazdaság, 2. sz.
 MÉSZÁROS SÁNDOR–ORBÁNNÉ NAGY MÁRIA–UDOVECZ GÁBOR [1994]: Az exporttámogatás közgazdasági tartalma az élelmiszer-vertikumok különböző fázisában. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet.
 SZABÓ MÁRTON [1993]: A hazai agrárpiacok működése a kilencvenes években. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet. Kézirat.

A Közgazdasági Szemle 1995. áprilisi számában megjelent *Köllő János–Nagy Gyula*: Bérek a munkanélküliség előtt és után c. cikk 331. oldalán lévő 2. táblázat dőlt betűs sorai helyesen:

Megnevezés	Összetételhatás	Hozamkülönbség
<i>Kor összesen</i>	560	1996
<i>Iskolai végzettség összesen</i>	4696	940

E táblázatban szereplő szektorkódok forrását lásd *Köllő–Nagy* [1995]-ben. A szerzők inkonzisztens válasznak tekintették azokat, amelyekben a tulajdonformára és a gazdálkodási formára vonatkozó válaszok összegegyeztetetetleneknek bizonyultak (például szövetkezeti tulajdonban lévő állami vállalat).

Nem könnyű mindig jólétesültnek lenni...



A Marketing Adatbázis kiterjedt, percrekész információt szolgáltat a magyarországi privatizációról.

ÁLLAMI VAGYONÜGYNÖKSÉG

1133 Budapest, Pozsonyi u. 56. Telefon: (36-1) 269-8990 Fax: (36-1) 269-8991
Félfogadás: Hétfőtől-csütörtökig: 8.00-16.00, Pénteken: 8.00-15.00



LACKÓ MÁRIA

Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban

Becslési módszer a háztartási villamosenergia-fogyasztás alapján

A szerző 19 OECD-ország lakossági villamosenergia-felhasználásának keresztmetszeti elemzésével olyan módszert dolgozott ki, amely alkalmas arra, hogy szétválassza a rejtett gazdaságtól független és az azzal kapcsolatos lakossági villamosenergia-fogyasztást. A módszer lehetővé teszi az említett piacgazdaságok sorba rendezését a rejtett gazdaság aránya szerint. Bizonyos feltételek mellett e sorrendbe beilleszthető Magyarország, Csehszlovákia és Lengyelország 1990. évi rejtett gazdasága is. Az így kapott eredmények azt mutatják, hogy e kelet-európai országok rejtett gazdasága nagyobb, mint bármely számba vett piacgazdaságé.*

„A rejtett gazdaság univerzális jelenség: körünk minden társadalmában, minden társadalmi rétegben, minden szakmában, minden ágazatban és minden gazdasági rendszerben megtalálható. (...) Egy ilyen állítás után már csak az a meglepő, hogy milyen keveset foglalkoztak ezzel a szférával a legutóbbi időkig.”
(*Tanzi-Shome* [1993] 807. o.).

Az elmúlt 10–15 évben már egyre több figyelmet szentelnek a rejtett gazdaságnak mind a piacgazdaságokban, mind a szocialista és posztiszocialista gazdaságokban. A piacgazdaságokban a növekvő költségvetési deficit és az ebből fakadó problémák irányították a gazdaságpolitikusok s a kutatók szemét a gazdaságnak erre a nem könnyen megfigyelhető részére. A szocialista országokban, ahol a rejtett gazdaság (vagy más szóval a második gazdaság) a hiánygazdasággal szervesen összefüggött, abban az időben kezdtek e témával foglalkozni, amikor mind inkább előtérbe kerültek az állami tulajdonon alapuló gazdasági rendszer problémái, s a kutatók hozzáfogtak e sajátos gazdasági rendszer működésének empirikus leírásához és elemzéséhez. A posztiszocialista országokban, ahol a hiánygazdaság fokozatosan alakul át piacgazdasággá, a rejtett gazdaság elemzése, nagyságának megállapítása egyrészt a költségve-

* E tanulmány a Magyarország átmenete a piacgazdaság irányába, 1986–1992 című OTKA-téma támogatásával készült. (Témavezető: Kornai János). Köszönettel tartozom *Kornai Jánosnak* (Collegium Budapest), az MTA Közgazdaságtudományi Intézete Munkaerőpiaci Elemzések Műhelye által szervezett szeminárium résztvevőinek, valamint a cikk lektorának értékes megjegyzéseikért. Köszönet illeti *Dörflner Pétert* (IIASA) és *Eduárd Lősert* (IIASA) is, aki az adatok megszerzésében és azok értelmezésében volt segítségemre.

tési deficit növekedése miatt vált fontos feladattá, másrészt azért, mert a hivatalos statisztikák olyan nagyarányú termelés-visszaesést mutattak ki, amelyeket nehéz volt elfogadni a rejtett gazdaság méretére tett becslések nélkül.

A rejtett gazdasággal kapcsolatos empirikus kutatások, függetlenül attól, hogy milyen gazdasági rendszerre vonatkoznak, két fontos kérdésre keresik a választ: Mi a rejtett gazdaság? Mekkora az, és mi okozza?

Mielőtt a cikk tulajdonképpeni tárgyára, a rejtett gazdaság mérésére rátérnék, röviden utalok azokra a válaszokra, melyeket a szakirodalom ad a fenti első kérdésre.

A rejtett gazdaság definíciói

A rejtett (földalatti, informális, irreguláris, fekete, második stb.) gazdaság fogalmát különböző szerzők különböző módon határozzák meg. A legszélesebb értelemben a rejtett gazdaság fogalma tartalmazza az összes nem mért gazdasági tevékenységet (*Feige* [1979]). Ez a definíció magában foglalja mindazokat a tevékenységeket, amelyek konvenció szerint kimaradnak a GDP számításából, valamint azokat, amelyek elkerülik a mérési folyamatot. Más kutatók szűkebb definíciót használnak: *Tanzi* [1982] és *Macafee* [1980] úgy határozzák meg a rejtett gazdaságot, mint amely olyan jövedelmeket termel, amelyeket a hivatalos statisztika nem mér, bár definíció szerint mérnie kellene. *Carter* [1984] is megkülönbözteti a GDP-ből definíció szerint kimaradó gazdasági tevékenységeket és az olyan tevékenységeket, amelyek definíció szerint beletartoznak a GDP-be, de a mérési hibák miatt nem regisztrálhatók. E megkülönböztetés alapján a rejtett gazdaság részeit a következőképpen illusztrálhatjuk.

GDP-ben mért gazdaság	informális
	underground
	----- adóelkerülés

Az informális gazdaság által termelt jövedelem nem szerepel a GDP-ben, ezért nem is tesznek kísérletet a mérésére. Ide tartoznak a háztartási és az ún. do-it-yourself tevékenységek, egymással történő naturális cserék stb. (Sokan, például *Burns* [1977], *Gershuny* [1979] és *Mattera* [1985] ugyanakkor hangsúlyozzák a háztartáson belüli gazdasági tevékenységek növekvő arányát.)

Az ún. *underground* vagy *földalatti gazdaság* azokat a tevékenységeket foglalja magában, amelyek bár beletartoznak a mérendő gazdasági tevékenységek definíciójába, de mérésük alól a gazdasági szereplők kibújnak. Ilyenek például a be nem jelentett jövedelmek vagy az illegális javak és szolgáltatások termelése. E szektoron belül nagy súlyt képvisel az adóelkerülés, illetve adócsalás révén megvalósított rejtett gazdasági tevékenység. A kétfajta rejtett gazdaság közötti, valamint a földalatti gazdaságon belül az adóelkerülés és az egyéb tevékenységek közötti határ nagyon bizonytalan, s ugyanakkor e különböző részek egymással kölcsönhatásban is állnak.

A rejtett gazdaság mérete: becslési módszerek és eredmények a piaczgazdaságokra

A következő összesítés áttekintést nyújt a piaczgazdaságok rejtett gazdaságának becslési módszereiről (*Marelli* [1987] és *Schneider* [1994] alapján).

- I. Egyszerű spekuláció
- II. Szakértői becslés
- III. Definiált módszereken alapuló becslések

Direkt módszerek

- a) adófizetők vizsgálata
- b) survey-vizsgálatok

Indirekt módszerek

1. diszkrepanciamegközelítés
 - a) jövedelem és kiadás között
 - b) jövedelem különféle mérései között
2. monetáris aggregátumok alapján
 - a) készpénzjelzéseken alapuló megközelítés
 - b) készpénzkeresleti megközelítés
 - c) tranzakciós megközelítés
3. munkaerő-piaci aggregátumok alapján
4. ok-okozati módszer

Az alábbiakban röviden bemutatjuk az egyes becslési módszereket, valamint azt, hogy segítségükkel milyen becslési eredmények születtek.

Direkt módszerek. A direkt módszerek a rejtett gazdaság adóelkerülési/adócsalási részére koncentrálnak. Az adófizetők vizsgálatát rendszerint az adóhatóságok végzik, s ebből származik korlátja is: az adóhatóságok csak a közvetlen, durva adócsalások felkutatását képesek elvégezni. A survey-vizsgálatok szélesebb csoportok kikérdezésén alapulnak, ebben a tekintetben átfogóbbak, de mint minden kérdőíves vizsgálatnak, ennek is gyengíti a megbízhatóságát a válaszolás visszautasítása, illetve a hamis válaszolás lehetősége.

Az általam ismert fontosabb, direkt módszerrel készült becslések jellemzőit és eredményeit az 1. táblázat foglalja össze.

Indirekt módszerek. 1. *A diszkrepancia megközelítés* egyrészt a jövedelmek és a kiadások különbségével (a), másrészt a jövedelmek különböző módszerekkel végzett méréseinek eltéréseivel operál (b), s ebből következtet a rejtett gazdaság nagyságára. Az utóbbi módszer általában felteszi, hogy a rejtett jövedelmeket tükrözi az a különbség, amely a jövedelmeknek az adózás alapján meghatározott nagysága és a nemzeti számlák elosztási oldalán végzett jövedelemszámítások eredménye között áll fenn. A kiadások és jövedelmek diszkrepanciáján alapuló módszer azon a feltevésen nyugszik, hogy míg a személyi jövedelmekkel kapcsolatban viszonylag könnyű elérni, hogy azokat ne vagy csak töredékesen jelentsek, addig a kiadások esetében ez az eltitkolás sokkal nehezebb. A jövedelmek és a kiadások közötti különbség tájékoztatást adhat a rejtett jövedelmek nagyságáról.

A fenti módszerek korlátai nyilvánvalóak: a kiadások és a jövedelmek adatai is tartalmazhatnak mérési hibát, hibák származhatnak a statisztikai számbavételi kör különbségéből, ugyanakkor a nemzeti jövedelemre vonatkozó becslések nem mindig függetlenek az adóalapú jövedelembecsléstől (*Macafee* [1980], *Frey-Pommerehne* [1982]). A *diszkrepanciamódszerrel* készült becslések néhány jellemzőjét a 2. táblázat tartalmazza.

2. *Monetáris aggregátumok alapján készült becslések.*

A készpénzjelzések megfigyelésének módszere (a) azon a feltételezésen alapul, hogy ha a rejtett gazdaság nő, akkor várható, hogy a nagy címletű bankjegyek száma is nő a készpénzforgalomban.

A készpénzkeresleti megközelítés (b) a készpénz állományának a rövid távú megtakarításokhoz viszonyított arányára épít, s feltételezi, hogy a rejtett gazdaság mérete tükröződik ebben az arányban. E módszer hívei szerint stabil mennyiségi viszony áll fenn a privát szektor készpénzállománya és rövid távú megtakarításai között. Ezt, az időben konstans arányt alapul véve számítható ki, hogy mekkora a

I. táblázat

A nem jelentett jövedelmek mérete – direkt módszerekkel készült becslések eredményei

Ország	Mértékegység	Módszer	Forrás	Év	Becslés
Egyesült Államok	GNP százalékában	(a)	IRS [1983]	1981	8
Egyesült Államok	GNP százalékában	(a)	Morris [1993]	kilencvenes évek eleje	10–11
Svédország	Adózó jövedelem százalékáa	(a)	Hansson [1980]	hetvenes évek vége	8–15
Svédország	GNP százalékában	(a)	SIFO [1981]	1979	0,5
Egyesült Királyság	Keresett jövedelem százalékában	(b)	Brown és szerzőtársai [1984]	1980	0,5
Norvégia	GNP százalékában	(b)	Isachsen és szerzőtársai [1980]	1979	2,3
Olaszország	GNP százalékában	(a)	Idézi <i>Bordignon</i> [1993]	kilencvenes évek eleje	15–20

(a) Adófizetők vizsgálata.

(b) Szervezeti vizsgálatok.

A jövedelmek diszkrpanciáján alapuló mérések eredményei

Ország	Mértékegység	Forrás	Év	Becslés
Németország	GNP százalékában	<i>Petersen</i> [1982]	1974	5
Németország	GNP százalékában	<i>Albers</i> [1974]	1968	8,9
Belgium	GNP százalékában	<i>Frank</i> [1982]	1978	11
Belgium	Adóalap százalékában	<i>Frank</i> [1982]	1978	19
Franciaország	GNP százalékában	<i>Rose</i> [1971]	1966	23
Olaszország	Adóalap százalékában	<i>Visco</i> [1983]	1980	10 (munka- vállalók) 35 (önállók)
Egyesült Királyság	GNP százalékában	<i>Macafee</i> [1980]	1978	2,5–3
Egyesült Királyság	GNP százalékában	<i>Dilnot-Morris</i> [1981]	1979	3
Egyesült Királyság	GNP százalékában	<i>O'Higgins</i> [1980]	1978	3
Svédország	GNP százalékában	<i>Hansson</i> [1980]	1978	4,5
Dánia	GNP százalékában	<i>Okonomiske Rad</i> [1977]	1967–1977	12–6
Egyesült Államok	GNP százalékában	<i>Park</i> [1979]	1968–1977	5,5–4
Egyesült Államok	GNP százalékában	<i>Molefski</i> [1982]	1978	4,5
Izrael	GNP százalékában	<i>Ofer-Vinokur</i> [1980]	1973	6,7

rejtett gazdaság mérete. A módszer felteszi egy adott időszakra, hogy abban nem létezett rejtett gazdaság, s az ekkor mért arányt tekinti stabilnak.

Cagan [1958], *Guttman* [1977] és *Feige* [1980] számításai után *Tanzi* [1980] fejlesztette tovább ezt a módszert. Kimutatta, hogy a készpénzállományra, illetve annak arányára különböző tényezők hatnak, amelyek közül az adó mértékével *ceteris paribus* magyarázható készpénzállomány-növekmény a rejtett gazdaság következménye. Ennek leválasztásával, valamint annak feltételezésével, hogy a rejtett és a látható gazdaságban a pénz forgási sebessége azonos, képes volt meghatározni a rejtett gazdaság termelését és arányát.

Schneider és Neck [1992] Ausztria rejtett gazdaságának vizsgálatánál *Tanzihoz* képest is továbblépnék: az adóráták mellett ugyanis figyelembe veszik az adminisztratív szabályozás terheit is. Modelljükben azt teszik fel, hogy minél nagyobbak a szabályozás terhei, annál nagyobb – *ceteris paribus* – a rejtett gazdaság. (A szabályozás terheinek indexét úgy konstruálták, hogy számításba vették a különféle szabályozásokat előíró új törvények oldalainak a számát, valamint a különböző adminisztratív intézményeknél foglalkoztatottak számát.)

A *tranzakciós megközelítés* (c) felteszi, hogy mindkét gazdaságban (a rejtettben és a láthatóban) a tranzakciók pénzformában valósulnak meg (*Feige* [1979], [1989]). Kiindulva a Fisher-féle egyenletből: $MV = PT$ (ahol M a pénzállomány, V a pénz forgási sebessége, P az ár, T pedig az összes tranzakció), *Feige* megpróbált független becsléseket készíteni az MV szorzatra és a PT regisztrált értékére. A két becslés közötti különbség adta a nem regisztrált tranzakciók teljes volumenét.

E módszerek gyenge pontja, hogy a bázisidőszak kiválasztására nagyon érzékenyek, és így a becslések meglehetősen bizonytalanok. Bár *Tanzi* módszere ezt a hiányosságot már kiküszöböli, a pénz forgási sebességére tett feltevés helyessége azonban ugyancsak nehezen igazolható. A hiányosságok ellenére talán a készpénzkezesleti módszerek a leggyakrabban használtak a piacgazdaságok rejtett gazdaságának mérésére. Az e módszerekkel készült becslések eredményeit foglalja össze a 3. táblázat.

3. A munkaerő-piaci aggregátumokon alapuló módszer. E módszer azzal a feltevéssel él, hogy a látható gazdaságban tapasztalt alacsony participációs ráta (a munka-

3. táblázat

A kézpénzkeresleti megközelítés eredményei

Ország, Szerzők	A rejtett gazdaság mérete, GNP százalékában						
	1960	1965	1970	1975	1978	1980	1985 1991
Ausztria (<i>Schneider és Neck</i> [1992])		1,1	1,8	1,7	2,6	3,1	4,2 5,3
Belgium (<i>Geeroms</i> [1983])						20,8	
Kanada (<i>Mirus-Smith</i> [1982])				5,8–7,2		10,1–11,2	
Dánia (<i>Schneider</i> [1986])	3,8–4,8	5,0–6,3	5,3–7,4	6,4–7,8	6,7–8,0	6,9–10,2	
Németország (<i>Kirchgassner</i> [1984])	2,0–2,1	3,6–4,3	2,7–3,0	5,5–6,0	8,1–9,2	10,3–11,2	
Franciaország (<i>Barthelemy</i> [1982])					6,7		
Írország (<i>Boyle</i> [1982])						8	
Olaszország (<i>Saba</i> [1980])					30		
Norvégia (<i>Lundager-Schneider</i> [1986])	1,3–1,7	3,2–4,1	6,2–6,9	7,8–8,2	9,6–10	10,2–10,9	
Spanyolország (<i>Lafuente</i> [1980])					23		
Svédország (<i>Lundager-Schneider</i> [1986])	1,5–1,8	3,7–4,6	6,8–7,8	10,2–11,2	12,5–13,6	11,9–12,4	
Svájc (<i>Weck-Hannemann-Pomerehne-Frey</i> [1986])	1,2	1,6	4,1	6,1	6,2	6,5	
Egyesült Királyság (<i>Matthews</i> [1981])						3,3–11	
Egyesült Államok (<i>Tanzi</i> [1983])	2,6–4,1	2,5–3,8	2,6–4,6	3,5–5,2	3,7–5,3	3,9–6,1	

erő alacsony arányú részvétele a termelésben más időszakhoz vagy más országhoz viszonyítva) részben a rejtett gazdaság létezésével magyarázható. Interjúk vagy az energiafogyasztás vizsgálatával segítségével becslést készítenek a tényleges participációs rátára, s ezt hasonlítják össze a hivatalos participációs rátával. A kettő különbsége lehetővé teszi a rejtett gazdaság munkaerejének a becslését. E módszert főleg Olaszországra alkalmazták; a főbb becslések eredményei a 4. táblázatban találhatók. Ez a módszer definíció szerint mind a pénzületi, mind pedig a barterjellegű jövedelemteremtő tevékenységeket számba veszi, így a becslések a rejtett gazdaság mindkét bemutatott ágát magukban foglalják. Mint minden interjú alapuló módszernél azonban, itt is felmerülhet a becslés megbízhatóságának kérdése.

4. Az ok-okozati módszer kidolgozói (*Weck-Hannemann-Pommerehne-Frey* [1984], *Weck-Hannemann-Frey* [1985]) az előzőekben tárgyalt indirekt módszereknek azt a hiányosságát próbálják kiküszöbölni, hogy azok a rejtett gazdaságot legtöbb esetben csak egy-egy indikátor alapján magyarázzák és becslik. A monetáris modellek csak az adóráták (*Schneider-Neck* [1992] esetében emellett a szabályozás terheinek) hatását, a munkerőmodellek pedig csak a participációs ráta hatását tekintették meghatározónak a rejtett gazdaságra. Az ok-okozati megközelítés a rejtett gazdaságot magyarázó okokat és okozati jelenségeket együttesen próbálja figyelembe venni a becslés során. A tekintélyes irodalomra hivatkozva, az okok és indikátorok következő típusait különbözteti meg.

Munkaerő-piaci megközelítésen alapuló becslések Olaszország és Ausztria rejtett gazdaságára

Szerző	Év	A rejtett gazdaság a GNP százalékában
	<i>Olaszország</i>	
ISTAT	1975–1979	10
De Garcia [1980]	1975–1979	10–25
Martino [1980]	1975–1979	25–33
Contini [1981]	1977	14–20
	<i>Ausztria</i>	
Franz [1985]	1982	3,45

Forrás: Marrelli [1987]

Okok

1. A direkt és indirekt adók terhei, amelyek erős ösztönzést adnak a rejtett gazdaságban történő tevékenységekhez.

2. A szabályozás terhei, amelyeket az állam beavatkozási tevékenységét mutató proxyval jellemeznek: a beavatkozás növekedése a rejtett gazdaságba való belépésre ösztökél.

3. Az adómorál, amely az állampolgárok állammal kapcsolatos attitűdjét fejezi ki: csökkenő adómorál növeli a rejtett gazdaságot.

Indikátorok

1. *A monetáris indikátorok alakulása.* Ha a rejtett gazdaságban való tevékenységek terjedelme nő, akkor ez olyan tranzakciókat kíván, amelyekhez pótlólagos készpénzre van szükség.

2. *A munkaerőpiac alakulása.*

a) A rejtett gazdaságban való részvétel növekedése csökkenést eredményez a hivatalos gazdaság participációs rátájában.

b) A megnövekedett rejtett gazdaság tükröződik a hivatalos gazdaságban ledolgozott órák számának csökkenésében.

3. *A termelés alakulása.* A rejtett gazdaság növekedése azt jelenti, hogy az inputok (különösen a munka) kiáramlanak a hivatalos gazdaságból, s így csökkentő hatást gyakorolnak a gazdaság hivatalosan kimutatott növekedési ütemére.

Az ok-okozati módszer a nem megfigyelhető változók statisztikai elméletén alapul. A MIMIC (Multiple Indicators – Multiple Causes) modell két részből áll: egy mérési modellből és egy strukturális egyenletet tartalmazó modellből. A mérési modell kapcsolja a nem megfigyelhető változókat a megfigyelhető indikátorokhoz, a strukturális egyenletek modellje pedig specifikálja az okokat.

E módszer alkalmazása során a szerzők 17 OECD-országra végeztek keresztmetszeti és idősoros elemzést. Magyarozó változóként figyelembe vették az adóráta, a szabályozás terjedelmét, amelyet a nem vállalatok által foglalkoztatott állami alkalmazottak arányával reprezentáltak, az adózók immoralitását, a munkaerő participációs rátáját, a heti munkaidőt és a vendégmunkások arányát. A modellbe kívülről bevitt súlyrendszer szerint a rejtett gazdaságot legnagyobb mértékben az adóterhek, majd egyre csökkenő súllyal az adómorál, a szabályozás terhei, a participációs ráta és a munkaórák aránya, valamint a külföldi vendégmunkások aránya befolyásolja.

A fenti módszer arra nem alkalmas, hogy megállapítsa, vajon a GDP hány százalékát teszi ki a rejtett gazdaság egy-egy országban. Ehhez ugyanis a magyarozó változók koefficiensei abszolút nagyságát kellene ismerni, s nemcsak azok súlyrendszerét. A súlyrendszer alkalmazása a rejtett gazdaság méretének csupán relatív elrendezését teszi lehetővé az egyes országok között. Az országok rejtett gazdaságának ezt

5. táblázat

Az ok-okozati megközelítésen alapuló becslés 17 OECD-ország rejtett gazdaságára

Ország	A rejtett gazdaság mérete a GNP százalékában	
	1960	1978
Ausztria	4,6	8,9
Belgium	4,7	12,1
Kanada	5,1	8,7
Dánia	3,7	11,8
Németország	3,7	8,6
Finnország	3,1	7,6
Franciaország	5,9	9,4
Írország	1,7	7,2
Olaszország	4,4	9,2
Japán	2,0	4,1
Hollandia	5,6	9,6
Norvégia	4,4	9,2
Spanyolország	2,6	6,5
Svédország	5,4	13,2
Svájc	1,1	4,3
Egyesült Királyság	4,6	8,0
Egyesült Államok	6,4	8,3

Forrás: Schneider [1994] 200. o.

a relatív sorrendjét a szerzők úgy „fordítják le” a rejtett gazdaság GDP-hez viszonyított arányának kiszámítására, hogy olyan referenciaországokat választanak, amelyekre más módszerekkel, más kutatók már kiszámolták a rejtett gazdaság arányát. A szerzők *Klovland* [1983] készpénzkeresleti modellel készült becsléseit választották referenciapontoknak, amelyek Svédország és Norvégia rejtett gazdaságára vonatkoznak. Az így kapott abszolút értékeket az 5. táblázat tartalmazza.

Az ok-okozati modell, bár igyekszik több tényezőt is figyelembe venni, meglehetősen bizonytalan becslésekhez vezet, a kapott arányokat ugyanis nagyban meghatározza a modellbe kívülről bevitt súlyrendszer és a referenciapontok kiválasztása.

A rejtett gazdaság okai a piaccgazdaságokban

Az előzőekben ismertetett becslési módszerek egy része, a direkt módszerek, nem foglalkoztak az okok feltárásával, csak megpróbálták regisztrálni a rejtett gazdaság nagyságát. Az indirekt módszerek már nemcsak mérni, hanem magyarázni is igyekeztek a rejtett gazdaságot. Ez utóbbi megközelítés szempontjából kirajzolódik, hogy a kutatók mely tényezőket tartják a rejtett gazdaság fontos magyarázó tényezőinek a piaccgazdaságokban. Összefoglalva ezek a következők:

1. adóráta – minél magasabbak, annál nagyobb az ösztönzés a rejtett gazdaságban való részvételre;

2. a szabályozás terhei

a) minél erőteljesebb az állam szabályozási tevékenysége, annál inkább menekülés folyik a rejtett gazdaságba, és

b) minél nagyobb ellenőrzést és minél keményebb szankciókat alkalmaz az állam az adóelkerülőkkel/adócsalókkal, feketemunkásokkal szemben, annál kisebb a rejtett gazdaságban való részvétel;

3. a munkaerő alkalmazása a látható gazdaságban

a) a participációs ráta – ez minél alacsonyabb szinten alakul, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a hivatalos gazdaságban nem aktív munkaerő a rejtett gazdaságban vesz részt;

b) a munkaidő hossza a hivatalos gazdaságban – minél kisebb, annál nagyobb a lehetőség a rejtett gazdaságban való részvételre;

4. az adómorál – minél magasabb, annál kevesebben kerülnek el az adózást, s fejtenek ki tevékenységet a rejtett gazdaságban.

Rejtett gazdaság a szocialista és posztoszocialista országokban

A rejtett gazdaság kialakulásának és fennmaradásának okai a szocialista országokban egészen mások, mint a piacgazdaságokban.

A szocialista országokat jellemző állandó és feszítő hiányok, a legális magángazdaság elenyésző volta, az állami szolgáltatások alacsony szintje, a verseny hiánya mind-mind a rejtett gazdaságot táplálták negyven éven keresztül, miközben a piacgazdaságban fellelhető, az előzőekben áttekintett tényezők az adózás rendkívül szűk köre és a teljes foglalkoztatás miatt egyáltalán nem játszottak szerepet. A rejtett gazdaság mindkét része – az ún. háztartási termelés egyrésztől, és a pénzért végzett fúsimunkák, borraivalók, hálapénzek másrésztől – igen széles terjedelmű volt ezekben az országokban. A szocialista gazdaságban a fogyasztó az állandóan újratermelő hiánytermékek és -szolgáltatások megszerzéséhez a rejtett gazdaságot használta fel: fúsimunkát rendelt, borraivalót vagy hálapénzt fizetett az állami eladónak, szolgáltatónak, vagy éppen maga végezte el a szükséges munkákat. A fogyasztó egyidejűleg a rejtett gazdaságban részt vevő termelő is volt, aki mindig örömmel elvégezte ezeket a munkákat, hiszen az állami szférában a munkájának a hatékonysága sokkal kevésbé számított, mint a rejtett gazdaságban végzetté. Az állami szférában teljesített munkaidejébe a rejtett munka elvégzése bőven belefért, s anélkül dolgozhatott az állami vállalat gépein és anyagaival is, hogy ebből bármilyen kellemtelensége adódott volna.

A posztoszocialista gazdaságokban, amelyek a piacgazdaságokba való átmenet nehéz útján járnak, a rejtett gazdaságot tápláló tényezők átstrukturálódása megy végbe. A hiányjelenségek megszűnése, a verseny fokozódása, a szolgáltatások piacának egyre növekvő mérete, a legális magángazdaság egyre nagyobb szerepe miatt a hagyományos „szocialista” tényezőket lassan felváltja a piacgazdaságokban is tapasztalható adóelkerülés, a munkanélküliek és egyéb inaktív munkaerő feketemunkája.

A rejtett gazdaság nagyságának mérését ezekben az országokban a kutatók 1. egyszerű spekulációval, 2. szakértői becslésekkel, 3. a definiált módszereken alapuló becslések közül az a) direkt módszerekkel végezték. Indirekt módszereket a nyolcvanas évek közepéig egyáltalán nem alkalmaztak.

A különböző szocialista országokra végzett becslések más-más körre vonatkoznak, azokat vagy abszolút értékben, vagy különféle mutatók százalékában tüntetik fel, így azok összehasonlítása egymás között vagy esetleg a piacgazdaságok becsült rejtett gazdaságával szinte lehetetlen. (E becslések eredményei megtalálhatók *Ékes* [1993] és *Dallago* [1990] tanulmányaiban.)

Egzaktabb mérési módszereket a nyolcvanas évek óta kizárólag Magyarországon alkalmaztak, s itt került sor először indirekt mérési módszerek definiálására és alkalmazására is. Ezek jellemzőit és fő eredményeit a 6. táblázat tartalmazza.

A magyarországi rejtett gazdaságra készült indirekt becslések egyike a piacgazdaságokban használt készpénzkeresleti módszernek átalakított változatát alkalmazta. Az átalakítást az indokolta, hogy a szocialista és részben a posztoszocialista országokban a rejtett gazdaság fennmaradásának és növekedésének magyarázó tényezői egé-

6. táblázat

Becslések Magyarország rejtett gazdaságára

Szerző	Módszer	Év	Becsült érték
Ékes [1987]	direkt	1981	13–16 a nemzeti jövedelem százalékában
Ékes [1993]	direkt	1991	23–24 a GDP százalékában
Dallago [1989]	indirekt	1986	229,5–255 ezer fő
Ékes [1990]	indirekt	1990	331,5–365,5 ezer fő
APEH [1990]	direkt	1989	19 a GDP százalékában
Árvay [1994]	direkt	1991	26–32 a GDP százalékában
Árvay–Vértes [1994]	direkt	1980–1992	13–27 a GDP százalékában
Lackó [1992b]	indirekt kézpénzkeresleti modell	1971–1989	6–20 a GDP százalékában

szén mások, mint a piacgazdaságoké. Lackó [1992b] készpénzkeresleti modelljében azzal a feltevessel élt, hogy a rejtett gazdaság a szocializmus reformkorszakában is csak az épphogy megtört, kis volumenű legális magángazdasággal párhuzamosan fejlődött. Így a rejtett gazdaság proxyjaként a magánkisipar, a mezőgazdasági kistermelés és a lakásfenntartás-lakásépítés volumenét használta. Ennek megfelelően szétválasztotta a lakossági készpénzállomány GDP-hez mért arányát a reáljövedelem és a rövid távú kamatláb által meghatározott részre, valamint a rejtett gazdaság által gerjesztett részre. A rejtett gazdaság mérete Magyarországon e becslés szerint az 1971-es 6 százalékról 1989-re 19 százalékra kúszott fel.

A Magyarország rejtett gazdaságára készült különféle becslések eredményeinek összehasonlítása a fejlett piacgazdaságokra készültekkel csak azokban az esetekben végezhető el, amelyek visszanyúlnak az elmúlt 10–15 évre, mivel a piacgazdaságokra főleg a hetvenes évek végén vagy a nyolcvanas évek elején készültek vizsgálatok. Így összehasonlíthatjuk a Lackó [1992b] készpénzkeresleti modellje segítségével készült becslésekből az 1970-re, illetve 1980-ra kapott eredményeket és Árvay–Vértes [1993] 1980-ra készült becslését a 3. táblázatban található piacgazdasági arányokkal. Ez az összevetés nem ad egyértelmű képet, de annyit állíthatunk, hogy a magyar adatok inkább a piacgazdaságok magas arányú országaihoz hasonlíthatók. Ha Schneider–Neck [1992] Ausztriára készült készpénzkeresleti modelljének eredményeit hasonlítjuk össze Lackó [1992b] becslésével, akkor azt tapasztaljuk, hogy 1971-ben a készpénzzel bonyolódó magyarországi rejtett gazdaság négyszerese volt az osztráknak, s az ezt követő 18 év alatt ez az arány nem sokat változott: 1989-ben 3,7-szeres volt a különbség Magyarország javára. A kilencvenes évek elejére Olaszországra és az Egyesült Államokra készített becslések alapján is azt valószínűsíthetjük, hogy Magyarország rejtett gazdasága felülmúlta és felülmúlja ezen országok rejtett gazdaságának az arányát.

A becslések igazából azonban csak akkor válthatnának teljesen összehasonlíthatóvá, ha egységes módszerrel és ugyanarra az időszakra lehetne megbecsülni nagyszámú piacgazdaság és szocialista, illetve posztszocialista ország rejtett gazdaságát.

A továbbiakban olyan új becslési módszert ismertetek, amely 1. a rejtett gazdaság mindkét részét figyelembe veszi, 2. a rejtett gazdaságra ható tényezők közül nemcsak egyet-egyét, hanem egyidejűleg többet is számba vesz, ugyanakkor e tényezők súlyát nem kívülről adagolja a modellbe, valamint 3. lehetővé teszi, hogy a szocialista és posztszocialista országok eredményei a piacgazdaságok eredményeivel is összevethetők legyenek.

Keresztmetszeti elemzés a rejtett gazdaság nagyságának meghatározásához

A következőkben olyan, a lakosság villamosenergia-felhasználásának elemzésén alapuló módszert ismertetek, amelynek segítségével lehetővé válik különböző országok sorba rendezése aszerint, hogy hol nagyobb, illetve hol kisebb a rejtett gazdaság egy részének, mégpedig a villamosenergia-felhasználásához kapcsolódó részének az aránya. Az ilyen fajta rejtett gazdasághoz egyrészt az ún. háztartási termelés, a do-it-yourself tevékenységek, másrészt az egyéb nem regisztrált termelői és szolgáltatói tevékenységek tartoznak. A rejtett gazdaságnak ez a bizonyos értelemben szűk, bizonyos értelemben tág fogalma nem tartalmazza a boraválókat, a korrupciót, a csempészetet, valamint általában a lakossági villamos energia felhasználása nélkül megvalósuló rejtett tevékenységeket. Az azonban nagyon valószínű, hogy azokban az országokban, ahol a definíciónk szerinti rejtett gazdaság nagy, a rejtett gazdaság e másik, általunk nem kimutatható része is jelentős.

Mivel kifejezetten összehasonlító adatok előállítására a célunk, keresztmetszeti vizsgálatot végeztünk. Keresztmetszeti elemzésünk 19 OECD-ország együttes vizsgálatát foglalja magában.

A rejtett gazdaság nagyságának meghatározásához abból a feltevésekből indulunk ki, hogy minden országban a lakosság villamosenergia-fogyasztásának egy része a rejtett gazdaságot szolgálja, mégpedig annak mindkét ágát: az informális gazdaságot (háztartási munkák, do-it-yourself munkák, fúsimunkák – szívésségi, illetve cserealapon) és a földalatti gazdaságot (javak és szolgáltatások termelése és értékesítése).

Azt állítjuk, hogy egy-egy ország lakosságának a villamosenergia-fogyasztását nemcsak olyan tényezők befolyásolják, mint a népesség, a gazdasági fejlettség, a földrajzi elhelyezkedés (időjárás, klíma), a villamos energia relatív ára és az egyéb energiaforrások hozzáférhetősége, amelyek a gazdaság látható mutatói, hanem szerepet játszik benne a rejtett gazdaság is. A látható mutatók segítségével minden valószínűség szerint jól meg tudjuk magyarázni az egyes országok egy főre jutó, rejtett gazdaságtól független, normális éves háztartási villamosenergia-fogyasztását, mégpedig a következő regressziós becslés segítségével:

$$\ln E(i) = a_1 \ln C(i) + a_2 \ln Pe(i) + a_3 G(i) + a_4 Q(i) + a_5, \quad (1)$$

$$a_1 > 0 \quad a_2 < 0 \quad a_3 > 0 \quad a_4 < 0$$

ahol

i – az egyes országok jele.

$E(i)$ – az i -edik ország egy főre jutó évi háztartási villamosenergia-fogyasztása, Mtoe-ben (millió metrikus tonna olajekvivalens).

$C(i)$ – az i -edik országban az egy főre jutó évi lakossági reálfogyasztás dollárban (vásárlóerő paritáson számolva), leszámítva belőle a villamosenergia-fogyasztást.

$Pe(i)$ – 1 kwh villamos energia fogyasztói reálára dollárban (vásárlóerő-paritáson számolva) az i -edik országban.

$G(i)$ – az i -edik országra jellemző fűtési hónapok relatív gyakorisága. (Egy-egy országra több mérési ponton egész évben végeznek hőmérsékleti méréseket. A $G(i)$ mutató az átlagos hőmérsékleteket alapulvéve a 10 °C alatti hőmérsékletet mutató hónapok számát viszonyítja az összes havi mérések számához.)

$Q(i)$ – a villamos energián kívüli energiahordozók aránya az összes háztartási energiafogyasztásban.

A számításokat 19 OECD-országra a legkisebb négyzetek módszerével az 1990-es évre elvégezve látható, hogy az egy főre jutó háztartási villamosenergia-fogyasztás országonkénti különbözőségét az egy főre jutó lakossági reálfogyasztás, a háztartási villamos energia reálára, a fűtési hónapok relatív gyakorisága és az egyéb energiák

7. táblázat

Az (1) függvény becslésének eredménye
Függő változó: $\ln E(i)$

Változó	Együttható	t-statisztika
$\ln C(i)$	0,5916	3,40
$\ln Pe(i)$	-0,7968	-5,44
$G(i)$	0,8629	3,86
$Q(i)$	-0,0136	-3,92
konstans	2,4524	4,75
R^2	0,93	
$F(4,14)$	58,5	
A regresszió standard hibája	0,18	
A függő változó átlaga	5,031	
Négyzeteshiba-összeg	0,4320	

aránya 93 százalékban meghatározzák. (A számítások eredményét lásd a 7. táblázatban.)

A függvény paraméterei szignifikánsak, előjelük a vártak megfelelő: a fogyasztáshoz és a fűtési hónapok relatív gyakoriságához tartozó paraméterek pozitívak, az ár és az egyéb energiahordozók arányához tartozóak pedig negatív értéket mutatnak.

A továbbiakban az (1) függvényt egészítjük ki a rejtett gazdaságot jellemző különböző indikátorokkal.

1. Mint korábban említettük, a rejtett gazdaság nagysága a piacgazdaságokban többek között függ az adórátáktól: minél magasabb az adórata, az emberek annál inkább elkerülik az adózást, jövedelmüket pedig inkább a nem ellenőrizhető gazdaságban keresik.

2. Az adócsalás, adóelkerülés azonban nem kizárólag az adómértékek nagyságától függ, hanem attól is, hogy mennyire kényszerítik ki az előírt adó befizetését.

3. Fontos tényező ugyanakkor a hivatalos participációs ráta: minél kevesebben vesznek részt a látható gazdaságban, annál nagyobb a valószínűsége, hogy az onnan kivonuló réteg a rejtett gazdaságban lesz aktív. Vagy esetleg fordítva: minél nagyobb a rejtett gazdaság, annál kisebb a látható gazdaságban résztvevők aránya.

A rejtett gazdaság korábban már tárgyalt indirekt mérési kísérleteinél láttuk, hogy a különböző módszerek a rejtett gazdaságot szinte mindig egy-egy indikátor alapján becsülték: vagy csak az adóhatárok, vagy csak a participációs ráták adták a rejtett gazdaság proxyját. A két kivétel az ok-okozati modell, illetve Schneider–Neck [1992] Ausztriára végzett elemzése, amelyek igyekeztek több okot és több indikátort figyelembe venni. Az ok-okozati modell azonban kívülről vitte be a modellbe a különböző okok súlyát.

A továbbiakban a fenti 1–3. tényezőknek megfelelő indikátorokat a villamosenergia-fogyasztás (1) függvényébe behelyezem, de ezek rejtett gazdaságra való hatásának a súlyát nem kívülről adom a modellbe, hanem, akárcsak Schneider és Neck számításainál, azt maga a modell fogja meghatározni. A rejtett gazdaságra ható 1–3. tényezőket meglehetősen nehéz operacionalizálni, egyrészt adathiány, másrészt a tényezők definícióinak képlékeny volta miatt. A továbbiakban, ha súlyos kompromisszumok árán is, kísérletet teszek a fenti tényezők számszerűsítésére. A fenti három tényezőt a következő indikátorok reprezentálják.

1. Adóráták. Az adóként befizetett személyi jövedelemadó, profitadó, valamint a hozzáadottérték-adó összegének aránya a GDP-hez. Feltételezzük tehát,

hogy az adóráták nagysága és a befizetett adók között pozitív korreláció áll fenn a rejtett gazdaság – s így az adóelkerülés és az adóletagadás – ellenére is. (Tanzi és még sokan mások hasonló feltevessel éltek becsléseik során.) *Tanzi-Shome* [1993] legújabb tanulmányában hangsúlyozza, hogy nemcsak a ténylegesen befizetett adók, hanem már maguk az adóráták is tartalmazzák az adóelkerülést. (Hivatkozik egy olasz szakértőre, aki szerint ha Olaszországban az adórátákat előírás szerint betartanák, akkor az olasz nemzeti jövedelem 120 százalékát fizetnék be adóként.) Bármelyiket is alkalmazzuk tehát, mindenképpen torzított mutatóval kell dolgoznunk.

2. Az adóbefizetés kikényszerítése. Ennek országonkénti különbségeit elvileg sokféleképpen lehetne mérni: az adóbehajtásra fordított költségekkel, az adóellenőrzések gyakoriságával stb. Ilyen adatokat azonban egységes, operacionalizált formában nem sikerült összegyűjtenem. Ezért egy közvetett mutatót alkalmazok, mégpedig az adott ország jóléti kiadásainak és a befizetett adók GDP-hez viszonyított arányainak a különbségét. Azt feltételezem, hogy minél nagyobb ez a különbség, annál nagyobb erőfeszítéseket tesz az állam arra, hogy az adókat behajtsa. Ezek az erőfeszítések pedig, *ceteris paribus*, csökkentik a rejtett gazdaságot. Már itt felhívjuk a figyelmet arra, hogy ezt az indikátort csak a már rég kialakult piacgazdaságokra értelmezhetjük: a poszt-szocialista országokban, bár ennek az indikátornak az értéke magas (magasabb, mint sok piacgazdaságban), az adók kikényszerítésének mechanizmusa még korántsem alakult ki.

3. Hivatalos participációs ráta. E harmadik tényezőt a 100 aktív keresőre jutó 14 évnél idősebb eltartottak és inaktív keresők számával reprezentálom. Ez utóbbiak tartalmazzák többek között a tartós és rövid távú munkanélküliek sokaságát, de a munkanélküliségi segélyrendszerből már kihullott és egyéb szociális segélyből vagy abból sem élők táborát is, akik már nem is keresnek munkát. Ide tartoznak azok is, akik egészségügyi okokból nem vállalnak munkát, legalábbis nem a hivatalos gazdaságban.

Azt állítjuk, hogy minél nagyobb a 14 évnél idősebb eltartottak és inaktívak aránya, annál nagyobb a lehetősége a rejtett gazdaság térnyerésének. Ennek az indikátornak a becslés szempontjából gyenge pontja, hogy figyelmen kívül hagyja: az aktív keresők is működhetnek a rejtett gazdaságban. A piacgazdaságokban azonban ez a szféra az adóelkerülés esetével azonos, amelyet viszont az 1. tényezővel már igyekeztünk lefedni.

Függvényalakban megfogalmazva most már a teljes modellt a következőket kapjuk:

$$\ln E(i) = a_1 \ln C(i) + a_2 \ln Pe(i) + a_3 G(i) + a_4 Q(i) + a_5 D(i) + a_6 H(i) + a_7 \quad (2)$$

$a_1 > 0 \quad a_2 < 0 \quad a_3 > 0 \quad a_4 < 0 \quad a_5 > 0 \quad a_6 > 0$

$$H(i) = \beta_1 T(i) + \beta_2 [S(i) - T(i)] + \beta_3 D(i), \quad (3)$$

$\beta_1 > 0 \quad \beta_2 < 0 \quad \beta_3 > 0$

ahol

$i = 1, \dots, 19$: a vizsgált OECD-országok sorszáma;

$E(i)$ – az egy főre jutó évi háztartási villamosenergia-fogyasztás (Mtoe);

$C(i)$ – az egy főre jutó lakossági reálfogyasztás dollárban (vásárlóerő-paritáson számítva) a villamos energia fogyasztása nélkül;

$Pe(i)$ – a háztartási villamos energia ára dollárban (vásárlóerő-paritáson számolva);

$G(i)$ – a fűtési hónapok relatív gyakorisága;

$Q(i)$ – a lakosság villamos energián kívüli energiafelhasználásának aránya az összes energiához viszonyítva;

$D(i)$ – a 100 aktív keresőre jutó 14 évnél idősebb eltartott és inaktív keresők száma;

$H(i)$ – az egy főre jutó rejtett gazdaság nagysága;

$T(i)$ – a befizetett jövedelem- és profitadók, valamint a hozzáadottérték-adó összege a GDP-hez viszonyítva;

$S(i)$ – a szociális kiadások aránya a GDP-hez viszonyítva.

A modell (2) egyenletének jobb oldalán az első négy elemet már ismerjük [lásd az (1) függvényt, amely a rejtett gazdaság specifikumai nélkül becsülte a lakossági energiafogyasztást]. Ezeket még két tényezővel egészítettük ki:

– az $\alpha_5 D(i)$ tényező azt fejezi ki, hogy az eltartottak és inaktív keresők magasabb aránya esetén van az egy főre jutó háztartási villamosenergia-fogyasztásnak egy olyan része, amelyet az eltartottaknak és az inaktívoknak az aktívak életmódjától való eltérése magyaráz: több időt töltenek otthon, ennek megfelelően több villamos energiát használnak (fűtés, tv-nézés stb.), még akkor is, ha semmilyen termelő tevékenységet sem végeznek.

– az $\alpha_6 H(i)$ tényező pedig azt fejezi ki, hogy az egy főre jutó rejtett gazdaság, *ceteris paribus*, háztartási villamos energiát igényel (függetlenül tehát a többi tényező mértékétől).

A modell (3) egyenlete a rejtett gazdaságot próbálja jellemezni a korábban leírt indikátorok segítségével. Azt feltételezzük, hogy minél magasabb az adó/GDP arány, minél alacsonyabb a szociális kiadások és az adók GDP-hez viszonyított arányának a különbsége, s minél nagyobb a felnőtt eltartottak és inaktív keresők aránya az aktívakhoz képest, annál magasabb a rejtett gazdaság aránya.

Ha a (2) egyenletbe $H(i)$ helyébe behelyettesítjük (3)-t, akkor a következő egyenletet kapjuk:

$$\ln E(i) = a_1 \ln C(i) + a_2 \ln Pe(i) + a_3 G(i) + a_4 Q(i) + a_5 D(i) + a_6(\beta_1 - \beta_2)T(i) + a_6\beta_2 S(i) + a_6\beta_3 D(i) + a_7$$

$$a_1 > 0 \quad a_2 < 0 \quad a_3 > 0 \quad a_4 < 0 \quad a_5 > 0 \quad a_6(\beta_1 - \beta_2) > 0$$

$$a_6\beta_2 < 0 \quad a_6\beta_3 > 0$$
(4)

A megfelelő összevonásokat elvégezve:

$$\ln E(i) = \Gamma_1 \ln C(i) + \Gamma_2 \ln Pe(i) + \Gamma_3 G(i) + \Gamma_4 Q(i) + \Gamma_5 D(i) + \Gamma_6 T(i) + \Gamma_7 S(i) + \Gamma_8$$
(5)

ahol $\Gamma_1 = a_1 > 0$, $\Gamma_2 = a_2 < 0$, $\Gamma_3 = a_3 > 0$, $\Gamma_4 = a_4 < 0$, $\Gamma_5 = (a_5 + a_6\beta_3) > 0$,

$\Gamma_6 = a_6(\beta_1 - \beta_2) > 0$, $\Gamma_7 = a_6\beta_2 < 0$, $\Gamma_8 = a_7$.

A fenti függvény paramétereinek becslését a 19 OECD-ország adatain, az 1990-es évre, a legkisebb négyzetek módszerével elvégezve a 8. táblázatban található eredményt kapjuk.

Az így számszerűsített függvény paramétereinek szignifikánsak, a vártak megfelelő előjelűek, s a függvény illeszkedési mutatói az (1) függvény eredményeihez képest javultak. Ezek az eredmények tehát alátámasztják, vagy legalábbis nem mondanak ellent feltételezéseinknek. A 8. táblázatban szereplő standardizált regressziós együtthatók az egyes változók súlyát jelzik: azt mérik, hogy az adott független változó egységnyi szórással való növekedése saját szórásának hányszorosával növeli vagy csökkenti a függő változót.

Egy problémára ugyanakkor fel kell hívunk a figyelmet. A levezetés során láthattuk, hogy a $D(i)$ változóhoz (a 14 évnél idősebb eltartott és inaktív keresőknek az aktívakhoz viszonyított aránya) tartozó paraméter két részből áll, mivel $D(i)$

Az (5) függvény becslésének eredménye
Függő változó: $\ln(E(i))$

Változó	Együtthatók	Standardizált regressziós együtthatók	t-statisztika
$\ln C(i)$	0,8640	0,3423	5,15
$\ln Pe(i)$	-0,6031	-0,3862	-4,50
$G(i)$	0,8299	0,2902	3,50
$Q(i)$	-0,0215	-0,4899	-5,99
$D(i)$	0,00506	0,1958	2,40
$T(i)$	0,0291	0,2651	2,77
$S(i)$	-0,0295	-0,2112	-2,74
duc	-0,3819	-0,1847	-2,32
du17	-0,4597	-0,1618	-2,56
konstans	2,4958		4,88
R^2	0,955		
$F(9,9)$	43,0		
A regresszió standard hibája	0,139		
A függő változó átlaga	5,0306		
Négyzeteshiba-összeg	0,1738		

szerepelt a (2) és a (3) egyenletben is. $D(i)$ egyfelől növeli az elektromos áram fogyasztásának azt a részét, amely független a rejtett gazdaságtól, másfelől pedig hipotézisünk szerint növeli a rejtett gazdaságból fakadó villamosenergia-fogyasztást is. E két hatást azonban az (5) függvény becslésében nem tudjuk szétválasztani. Azt láthatjuk a becslés eredményéből, hogy a megfelelő paraméterek nem mondanak ellent a kettős feltevésnek, vagyis hogy $a_5 + a_6\beta_3 > 0$. Elvileg azonban van arra is eshetőség, hogy ez az egyenlőtlenség a $\beta_3 = 0$ mellett alakul ki, vagyis, hogy az eltartottak arányával kapcsolatos rejtett gazdaságot szolgáló energiafogyasztás mégsem létezik. A mindennapi élet tapasztalatait és más empirikus kutatások eredményeit számba véve azonban ezt kizárhatjuk: az otthon végzett ún. háztartási termelés, a do-it-yourself és egyéb termelő tevékenységek szerepét s ezek jelentős villamosenergia-igényét senki sem tagadja. Ehhez még azt is hozzátehetjük, hogy nemcsak a becslési módszerből fakad ez a szétválaszthatatlanság, fogalmilag sem egyszerű különbséget tenni aközött, hogy például a fűtés fogyasztásnak minősül-e vagy termelésnek. Ha ugyanis a fűtés az inaktív felnőtt valamilyen termelőtevékenységéhez szolgáltatja a meleget, akkor termelőfelhasználás, ha azonban otthoni nem termelő tevékenységhez, mondjuk tv-nézéshez, akkor fogyasztásnak tekinthető.

A függvény becslésekor két dummyt alkalmaztunk. A *du17* azzal magyarázható, hogy a 17. országra, Spanyolországra csak 1988-ra rendelkezünk megfelelő áradattal. A *duc* változó pedig bizonyos országok (Ausztrália, Japán) eltérő társadalombiztosítási rendszerét jelzi: ezekben az országokban nagyságrendileg kisebb a szociális közkiadások aránya a GDP-hez viszonyítva, amelynek egyik magyarázó oka az, hogy a társadalombiztosítási járulékok nem a központi költségvetésbe folynak be.

Felmerült a becslés során az a kérdés is, hogy nemcsak a 14 éven felüli eltartottak és inaktív keresők aránya, hanem a 14 éven aluliak, tehát a gyerekek aránya is befolyásolhatja az egy főre jutó villamosenergia-fogyasztást. A számításokat így is elvégeztük, ám ez a feltételezés nem bizonyult jogosnak: az így kapott paraméter nem volt szignifikáns.

A becsült függvény felhasználása a rejtett gazdasági arány nemzetközi sorrendjének felállítására

A fenti becslés segítségével nem tudjuk pontos számszerűséggel megadni, hogy az egyes országokban mekkora a rejtett gazdaság aránya a GDP-hez viszonyítva, annyit azonban megtehetünk, hogy sorba rendezzük az országokat a rejtett gazdaság villamosenergia-felhasználásának aránya szerint. Ehhez az (5) függvényt két részre bontjuk:

$$\ln \hat{E}_1(i) = \hat{F}_1 \ln C(i) + \hat{F}_2 \ln Pe(i) + \hat{F}_3 G(i) + \hat{F}_4 Q(i) + \hat{F}_8 \quad (6)$$

$$\ln \hat{E}_2(i) = \hat{F}_5 D(i) + \hat{F}_6 T(i) + \hat{F}_7 S(i) \quad (7)$$

$$\ln \hat{E}(i) = \ln \hat{E}_1(i) + \ln \hat{E}_2(i) \quad (8)$$

$$h(i) = \frac{\ln \hat{E}_2(i)}{\ln \hat{E}(i)} = \frac{\ln \hat{E}(i) - \ln \hat{E}_1(i)}{\ln \hat{E}(i)} \quad (9)$$

A (9) képlet segítségével megkaphatjuk, hogy egy-egy ország esetében az egy főre jutó rejtett gazdasággal kapcsolatos villamosenergia-felhasználás hány százalékát teszi ki az összes egy főre jutó lakossági villamosenergia-felhasználásnak. A 9. táblázat ezeket az arányokat mutatja csökkenő sorrendben.

9. táblázat

20 OECD ország sorrendje a h(i) értékek alapján

Sorszám	Ország	h(i)
1.	Írország	0,159
2.	Spanyolország	0,139
3.	Görögország	0,129
4.	Belgium	0,120
5.	Dánia	0,110
6.	Olaszország	0,102
7.	Portugália	0,092
8.	Finnország	0,079
9.	Kanada	0,077
10.	Ausztria	0,072
11.	Egyesült Államok	0,071
12.	Egyesült Királyság	0,069
13.	Németország	0,062
14.	Hollandia	0,057
15.	Svédország	0,052
16.	Ausztrália	0,047
17.	Franciaország	0,045
18.	Norvégia	0,042
19.	Japán	0,020
20.	Svájc	0,014

A táblázatban látható, hogy a legnagyobb rejtett gazdaság Írországot, Spanyolországot, Görögországot, Belgiumot, Dániát és Olaszországot jellemzi, míg a legkisebb Japánban, Norvégiában és Svájcban található. Svájc ugyan bizonyos adatok

hiánya miatt nem szerepelt a mintában, de a (6) függvény segítségével becslést lehetett adni az $\ln \hat{E}_1(\text{Svájc})$ értékére. Az $\hat{E}(\text{Svájc}) = E(\text{Svájc})$ feltétel kikötésével a (9) képlet segítségével a kapott érték 0,014.

Az eredmények mindenképpen érdekesek. Hasonlítsuk össze például Görögországot és Spanyolországot! Mindkét országban az eltartottak és inaktív keresők aránya magas, szinte egyforma, ám mivel Görögországban az adó/GDP arány kisebb, és még a szociális közkiadások GDP-hez mért aránya is valamivel nagyobb, mint Spanyolországban, Görögországban valamivel kisebb lesz a rejtett gazdaság mutatója, mint Spanyolországban.

Dániát és Svédországot összehasonlítva látható, hogy Dániában ugyan relatíve kisebb az eltartottak és inaktív keresők aránya, de az adók GDP-hez viszonyított aránya magasabb, s a szociális közkiadások is kisebbek, mint Svédországban, amely együttesen Dániában jóval nagyobb rejtett gazdaságot táplál, mint Svédországban. Meglepőnek tűnhet Olaszország viszonylag alacsony helyezése. Ez minden bizonnyal azzal a ténnyel magyarázható, hogy Olaszországban a rejtett gazdaság egy részét különféle becslések segítségével már hosszabb ideje beleszámítják a hivatalos GDP-be, s ennek megfelelően a privát fogyasztásba is. Függvényünk a privát fogyasztás e részéhez tartozó villamosenergia-fogyasztást ezért nem tekinti rejtett tevékenységgel kapcsolatosnak, s ez magyarázza, hogy a rejtett gazdaság villamosenergia-felhasználása a vártnál kisebb arányú. Ha az eredményeket összehasonlítjuk a már korábban ismertetett becslési módszerek, illetve az ezek alapján elvégzett becslések eredményeivel, akkor a következőket látjuk.

Különböző országokra kidolgozott készpénzes modellbecslések az 1978–1980-as évekre készültek. Ezek a rejtett gazdaság kifejezetten magas arányát Olaszországra, Belgiumra és Spanyolországra mutatták ki, a legkisebbeket pedig az Egyesült Államokra, Svájcra és Ausztriára mérték.

Az ok-okozati megközelítéses becslések is relatíve magas rejtett gazdaságot tapasztaltak Belgium és Olaszország esetében, de e számítások szerint idetartozott Svédország, Dánia és Norvégia is. E módszer szerint a legkisebb értékkel Japán és Svájc rendelkezett.

Az általunk kidolgozott módszer alapján kapott eredmények a korábbi becslésekhez képest Írország, Svédország és Norvégia esetében mutatják a legnagyobb eltérést. Írország minden előző számításban inkább középen, Svédország és Norvégia pedig magasán, illetve közepén foglalt helyet. A mi számításunkban ez utóbbi kettő az alsó helyeken, míg Írország szinte a legmagasabb helyen található. A becslési eredmények ilyen eltérései természetesen logikus következményei a modellek különböző specifikációjának: az ok-okozati módszerben az adók szerepének kívülről megadott súlya jóval nagyobb, mint a participációs rátáé, így azok az országok emelkednek ki a rejtett gazdaság szempontjából, ahol magasak az adók. Mi nem kívülről adott súlyokkal dolgoztunk, a rejtett gazdaság különböző okainak súlyát a becslés során kaptuk meg, amelyek alapján például Dániát viszonylag magas rejtett gazdaság jellemzi, de nem az eltartottak aránya miatt, amely ebben az országban a legkisebb, hanem a relatíve magas adók következtében. Portugália esetében épp fordított a helyzet: az adók GDP-hez mért aránya itt a legkisebb a vizsgált 19 országban, az eltartott és inaktív keresők aránya alapján mégis viszonylag magas arányú rejtett gazdaság jellemző rá.

Magyarország, Csehszlovákia és Lengyelország helye a modell szerint

Mennyire alkalmazható a piacgazdaságra kidolgozott modell a szocialista országokra (az átmenet előtt), valamint a piacgazdaságba való átmenetet megvalósító gazdaságokra? A szocialista országokban a rejtett gazdaságot egészen más okok

hívták életre. A szocialista rendszerekben a hiányjelenségek, a szolgáltatászektor mesterséges visszafogása, a legális magángazdaság elenyésző volta stb. okozták és tartották életben a rejtett gazdaságot. A rejtett gazdaság ezekben a rendszerekben mintegy helyettesítette a legális magángazdaságot, amely tiltott vagy épp-hogy megtűrt volt. A legális magángazdaságba való belépést a törvények és szabályzók mind közgazdasági, mind pedig adminisztratív eszközökkel gátolták, korlátozták.

A lakossági fogyasztás számos csatornán keresztül megvalósított állami támogatása ugyanakkor sokszor kifejezetten ösztönzött a háztartási keretekben megvalósított rejtett gazdasági tevékenységre. Jó példa erre, hogy míg a piacgazdaságokban a villamos energia ára a termelőszektorban mindenütt sokkal alacsonyabb, mint a háztartási szektorban (egyetlen kivétel Törökország, de ez az OECD-ország egyéb adathiány miatt nem szerepelt a mintában), addig Magyarországon és a többi volt szocialista országban a helyzet épp fordított volt: Magyarországon 1990-ben a háztartási áram díja a magántermelői szektorban alkalmazott árnak 47 százalékát tette ki, míg a piacgazdaságokban ugyanebben az évben ez a díj a termelői szektor díjának 145–270 százaléka volt. Bár a piacgazdaságokra végzett számításaink során ezek az arányok nem bizonyultak szignifikáns magyarázó tényezőknek az energiafelhasználás alakulásában, ennek ellenére joggal feltételezhetjük, hogy a volt szocialista országokban tapasztalt arány mindenképpen gyengíti a villamos energia árával való reális kalkulációt a háztartásokban, és így ösztönöz a rejtett gazdaság háztartáson belül való megszervezésére.

A posztszocialista rendszerekben a rejtett gazdaságot tápláló tényezők átstrukturálódása meg végbe: fokozatosan csökken a szocialista rendszert jellemző tényező szerepe, s nő a piacgazdaság sajátosságainak hatása. Az átmeneti jelleg miatt ezekben az országokban a rejtett gazdaság leírására még nem használhatók a fejlett piacgazdaságokra alkalmazott, fenti modellünkben szereplő mutatók. A szocialista országokban például az aktív keresőkre jutó eltartott és inaktív keresők száma hagyományosan igen alacsony volt. Ebből azonban nem lehet azt a következtetést levonni, hogy nem is volt potenciális munkaerő-kínálat, amely táplálhatta a rejtett gazdaságot. Rejtett gazdasági tevékenységet ezekben az országokban a relatíve nagyszámú aktív keresők folytattak. A posztszocialista országokban az eltartott/kereső mutató egyébként gyorsan változik: Magyarországon például a 100 aktív keresőre jutó eltartottak és inaktív keresők száma 1989-ben 119 volt, 1992-ben azonban már elérte a 150-et.

Az adózást sem lehetett hagyományos közgazdasági eszköznek tekinteni a szocialista országokban, általánosság csak a szocialista rendszer utolsó éveiben, illetve az átmenet során vált. Az állam adót kikényszerítő erőfeszítéseit sem reprezentálhatjuk a szociális közkiadások GDP-hez viszonyított arányának és az adó arányának különbségével ezekben az országokban. Ez a különbség ugyan nőtt Magyarországon, különösen a szocializmus reform-korszakában, de az állam adót kikényszerítő erőfeszítése korántsem nőtt ezzel arányosan.

A posztszocialista országok értékelése tehát most még nem végezhető el egzakt módon a fenti modell segítségével; talán 5–10 év múlva. Ez azonban túl hosszú idő lenne ahhoz, hogy bármiféle, a piacgazdaságokkal jól összehasonlítható információt nélkülözzünk a posztszocialista országok rejtett gazdaságának nagyságáról. Valójában modellünk bizonyos feltételek mellett alkalmas lehet arra, hogy Magyarországot és a többi kelet-európai országot elhelyezzük a piacgazdaságokra kapott sorban. Ugyanazt a számítást elvégezzük Magyarországra, Csehszlovákiára és Lengyelországra, mint amit már az adathiány miatt a mintából kimaradt Svájc esetére elvégeztünk. A (9) képletet használjuk fel a becsléshez azzal a különbséggel, hogy az ott szereplő becslött $\hat{E}(i)$ érték helyett a tényleges $E(i)$ -t szerepeltetjük. E számításnál tehát feltesz-

1. A függvény $\hat{E}_1(i)$ része, amely a fogyasztástól, az ártól, a területi-földrajzi

Adatok és eredmények Magyarország, Csehszlovákia és Lengyelország esetére az 1990. évre

Változó	Magyarország	Csehszlovákia	Lengyelország
$E(i)$	76,2	73	45,5
$C(i)$	4,077	4,013	2,24
$Pe(i)^a$	0,055		
$Pe(i)^b$	0,066	0,081	0,057
$Q(i)$	88	89	95
$G(i)$	0,528	0,583	0,593
$h(i)^{ac}$	0,076		
$h(i)^{bc}$	0,091	0,118	0,117
$h(i)^{ad}$	0,156		
$h(i)^{bd}$	0,166	0,189	0,208
$h(i)^{ae}$	0,177		
$h(i)^{be}$	0,186	0,207	0,23

^aÉjszakai és nappali áram együttes ára.

^bNappali áram ára. (Magyarországon a nappali felhasználás a teljes áramfelhasználásnak 80 százaléka.)

^cTeljes árérzékenység mellett.

^d4/5 árérzékenység mellett.

^e3/4 árérzékenység mellett.

Forrás: $E(i)$, $Q(i)$: *Electricity in European Economies in Transition* [1994].

$C(i)$ *International Financial Statistics* [1992].

$Pe(i)$: *Magyar Statisztikai Évkönyv* [1992] és *Electricity in European Economies in Transition* [1994].

$G(i)$: saját számítás a World Weather Records alapján.

helyzettől és a többi energia arányától függ, értelmezhető a szocialista és posztoszocialista országok esetére is. (Az árak szerepére még visszatérünk.)

2. $\hat{E}(i) = E(i)$. Ez azt a feltevést foglalja magában, hogy a szocialista/posztoszocialista országokra is értelmezhető egy olyan függvény, amelyben a háztartási energia felhasználásában az $\hat{E}_1(i)$ elemein kívül a rejtett gazdaság szerepe szintén meghatározó, függetlenül attól, hogy a rejtett gazdaságot milyen proxyval jellemezzük.

A számításokat több változatban, különböző árérzékenységeket feltételezve végeztük el. Ezek a következők:

1. teljes árérzékenység feltételezése. A teljes árérzékenység azt jelenti, hogy a piacgazdaságokban tapasztalt, az (5) függvény becslése során kapott áregyütthatót alkalmazzuk, s így számítjuk ki $\hat{E}_1(i)$ -t;

2. kisebb árérzékenység feltételezése mellett. Korábban már jeleztük, hogy a volt szocialista országokban az árérzékenységet mindenképpen gyengíti a piacgazdaságoktól nagyon eltérő gyakorlat, hogy a privát szféra által termelésre használt villamos energia ára sokkal magasabb, mint a háztartások által használt villamosenergia-ár. (Ez a gyakorlat csak nagyon lassan változott a rendszerváltás óta: az 1990-ben Magyarországon tapasztalt 47 százalékos aránya a háztartásban és a magántermelői szférában felhasznált áram ára között 1993-ra még mindig csak 59 százalékra nőtt.) Ha tehát feltesszük, hogy az árérzékenység ezekben az országokban csak 3/4-e (illetve 4/5-e) a piacgazdaságokban megszokottnak, akkor a piacgazdaságokra számszerűsített függvény árhoz tartozó paraméterének a 3/4-ét (illetve 4/5-ét) vesszük, amikor az $\hat{E}_1(i)$ -t kiszámítjuk. A 10. táblázatban a számításhoz felhasznált adatok és a számítás eredményei találhatók Magyarországra, Csehszlovákiára és Lengyelországra az 1990-es évre vonatkozóan.

A 10. táblázatban láthatjuk, hogy teljes árérzékenység esetén a Magyarország, Csehszlovákia és Lengyelország rejtett gazdaságát reprezentáló indexek a piacgazdaságok sorrendjében az 5–8. helyeket foglalják el. Sokkal valószínűbb azonban az, hogy ezekben az országokban az árérzékenység jóval kisebb, mint a piacgazdaságokban. Ez utóbbi feltételt is figyelembe véve láthatjuk, hogy a (korai) posztszocialista országok rejtett gazdaságát kifejező indexek nagyobbak, mint a legnagyobb értékkel rendelkező piacgazdaságéi. Meglepő lehet, hogy a három vizsgált ország közül Magyarország indexe a legkisebb. Itt ugyanazzal a jelenséggel találkozhatunk, mint amit már Olaszország esetében említettünk. Ugyanúgy mint Olaszországban, a magyarországi rejtett gazdaság egy része is különböző becslések alapján már szerepel a statisztikai nyilvántartásban, a GDP s így az abból származtatott részmutatók statisztikai kalkulációjában. Ha ezt a körülményt kiszűrjük, akkor a magyar index mintegy 5–6 százalékkal lenne nagyobb, mint amit számításunkban kaptunk. Ebben az esetben a magyar és a csehszlovák index körülbelül egyforma, míg a lengyel ezeknél valamivel nagyobb lenne.

Ez az eredmény is megerősíti azt a már a korábbi becslések során tapasztalt eredményt, hogy a posztszocialista országok rejtett gazdaságának terjedelme minden valószínűség szerint felülmúlja az érett piacgazdaságokban mért legnagyobb értéket is. Míg azonban a különböző szerzők által korábban kidolgozott és elvégzett becslések összehasonlításánál kétséges volt, hogy nem a módszerek különbözősége okozza-e a rejtett gazdaságok nagyságára kapott különbségeket, addig az itt bemutatott módszer nemcsak a piacgazdaságokat tudja egységesen kezelni, hanem – ha bizonyos feltételezések mellett is – a szocialista és posztszocialista országokat is. (Kivételt jelentenek az olyan országok, ahol komoly adminisztratív energiakorlátozások fordulnak elő.)

A rejtett gazdaság aránya a GDP-ben

A fentiekben bemutatott módszer nem alkalmas arra, hogy pontosan megállapítsuk, a GDP-hez hány százalékban járul hozzá a rejtett gazdaság az egyes országokban. Ehhez ismernünk kellene, hogy az egyes országokban egységnyi villamos energia mennyi GDP-t termel a rejtett gazdaságban. Mivel ezt nem ismerjük, hasonló módszerhez folyamodunk, amint azt Frey és Weck tették tanulmányukban (*Frey–Weck* [1984]). A kilencvenes évek elejére ismert, más módszerekkel készült becslések eredményei közül kiválasztunk egyet, és ennek segítségével bearányosítjuk a többi országot. Az Egyesült Államokra a kilencvenes évek elejére *Morris* [1993] tanulmánya szerint a GDP-ben kifejezve 10–11 százalékos rejtett gazdaságot regisztráltak. Ezeknek az arányoknak a középértékét – 10,5 százalékot – bázisnak véve, megkaphatjuk a mintánkban levő országok rejtett gazdaságának arányát a GDP-ben kifejezve (lásd a 11. táblázatot). Mivel a bázisarány nem tartalmazza a háztartási termelés arányát, így a többi országra kapott arányok is a háztartási termelés nélküli rejtett gazdaságot reprezentálják.

Az Egyesült Államok más forrásból átvett rejtett gazdaság arányának bázisként való alkalmazása olyan burkolt feltételezéseket foglal magában, hogy a rejtett gazdaság struktúrája minden országban hasonló az Egyesült Államok rejtett gazdaságának szerkezetéhez. Az eredmények értékelésénél azonban kiderül, hogy ha Magyarország vagy Olaszország kilencvenes évek eleji, más módszerrel készült becsléseit választanánk bázisul, akkor is hasonló eredményt kapnánk.

A 11. táblázatba foglalt feltételes és indikatív jellegű eredmények ellenére nem haszontalan, ha ezeket a becsült értékeket összehasonlítjuk más becslési módszerekkel készült eredményekkel. Az összehasonlítást három ország esetében végezhetjük csak el, ugyanis az Egyesült Államokon kívül csak Magyarországra, Olaszországra és

A rejtett gazdaság (háztartási termelés nélkül) aránya a hivatalos GDP százalékában 1990-ben

Ország	Rejtett gazdaság/GDP (százalék)
Lengyelország	34,0
Csehszlovákia	30,6
Magyarország	27,5
Írország	23,5
Spanyolország	20,6
Görögország	19,0
Belgium	17,8
Dánia	16,3
Olaszország	15,1
Portugália	13,6
Finnország	11,7
Kanada	11,5
Ausztria	10,7
Egyesült Államok*	10,5
Egyesült Királyság	10,2
Németország	9,2
Hollandia	8,4
Svédország	7,7
Ausztrália	7,0
Franciaország	6,7
Norvégia	6,2
Japán	3,0
Svájc	2,1

* A számítás bázisa.

Ausztriára ismertek olyan, a rejtett gazdaság arányára vonatkozó becslések, amelyek a kilencvenes évek elejére készültek. Erre az időszakra Magyarországra 23-32 százalékot becsültek, (lásd a 6. táblázatot), Olaszországra 15-20 százalékot (*Bordignon* [1993]), Ausztriára pedig 5,3 százalékot (*Schneider-Neck* [1992]) mutattak ki. Ha ezeket az arányokat összehasonlítjuk a 11. táblázatban található becsült értékekkel, akkor Magyarország és Olaszország esetében nem tapasztalhatunk nagy különbséget, Ausztriára azonban a mi számításunk jóval nagyobb arányt ad, mint amekkorát Schneider és Neck készpénzkereseti modellje eredményezett. (Ebből következik az is, amelyre már utaltunk, hogy ha Magyarország vagy Olaszország lett volna a számítás során a bázis, a táblázatban találhatóhoz nagyon hasonló eredményt kaptunk volna.)

A rejtett gazdaság és a munkanélküliség a piacgazdaságokban

A munkanélküliséget magyarázó modern elméletek (hiszteréziselméletek) kiemelten foglalkoznak a tartós munkanélküliség jelenségével; sokan a hiszterézissel magyarázzák az állandósuló magas munkanélküliség jelenségét. A tartósan munka nélkül lévők az idők folyamán elvesztik a korábban még értékes emberi tőkéjüket, álláskeresési aktivitásuk csökken, s a vállalatok is egyre inkább diszkriminálják őket. A különböző elméletek egyhangúan állítják, hogy a segélyfizetés időtartama a tartós munkanélküliség kialakulásában meghatározó: minél bőkezűbb a munkanélküli-segély folyósítása az időtartamot és a segély összegét tekintve egy adott országban, annál nagyobb a tartós munkanélküliek aránya.

12. táblázat

A tartós munkanélküliek aránya, 1991.

Ország	Százalék
Olaszország	65–70
Belgium	60–65
Írország	60–65
Spanyolország	50–55
Görögország	45–50
Németország	45
Hollandia	40–45
Franciaország	35–40
Dánia	30–35
Egyesült Királyság	25–30
Ausztrália	20–25
Norvégia	20
Japán	15–20
Ausztria	15
Egyesült Államok	5–10
Kanada	5–10
Svédország	5
Finnország	0–5

Forrás: The OECD Job Study [1994].

A 12. táblázat bemutatja, hogy alakult az OECD-országokban a tartós munkanélküliek aránya a munkanélküliek táborán belül a kilencvenes évek elején.

Ha ezeket az adatokat összevetjük a 11. táblázat adataival, akkor arra a fontos megállapításra jutunk, hogy a tartós munkanélküliek magas arányával rendelkező országok ugyanazok, amelyek magas rejtett gazdasági indexszel rendelkeztek.

A 13. táblázat korrelációs kapcsolatokat mutat a munkanélküliség, annak két része, a rövid idejű munkanélküliek rátája és a tartós munkanélküliség rátája, a rejtett gazdaság és egyéb mutatók között. A 13. táblázat adatai szerint miközben a rövid idejű munkanélküliségi ráta nincs szignifikáns kapcsolatban sem az egy főre jutó GDP-vel, se a $D(i)$ aránnyal, sem a rejtett gazdaság méretével, addig a tartós munkanélküliség rátája mindezekkel a mutatókkal szoros kapcsolódást mutat. Hasonlóan szoros, szignifikáns az eltartottak és inaktív keresők csoportja és a rejtett gazdaság közötti kapcsolat.

A tartós munkanélküliség és a rejtett gazdaság szimbiózisa nyilvánvaló a piacgazdaságokban. Azt azonban nehéz megállapítani, hogy vajon melyik az ok és melyik az okozat: a rejtett gazdaság lehetőségei teremtik-e meg a tartós munkanélküliek nagy táborát, vagy fordítva, a tartós munkanélküliség hívja életre a rejtett gazdaságot. Minden bizonnyal szimultán folyamat zajlik le.

A posztzocialista országokban ez az oksági irány nyilvánvalóbb. Az átalakulás kezdőpontján rendkívül magas volt a rejtett gazdaság aránya. Magyarországon és Lengyelországban a nyílt munkanélküliség intézményének „bevezetése” után s a gazdaság strukturális átalakulásának következtében a munkanélküliség és a tartós munkanélküliség aránya gyors ütemben nőtt. Csehszlovákiában, annak ellenére, hogy még 1990-ben a rejtett gazdaság aránya gyakorlatilag megegyezett Magyarországon és Lengyelország rejtett gazdaságának arányával, különböző okok miatt (alacsonyabb bérszínvonal, késleltetett csódtörvény, magasabb arányú passzív munkanélküli) a munkanélküliségi ráta és a tartós munkanélküliek aránya jóval lassabban nőtt mint a másik két országban.

Rejtett gazdaság és a munkanélküliségi ráták korrelációs kapcsolatai a piaczgazdaságokban

	$h(i)$	$u(i)$	$u_s(i)$	$u_L(i)$	$D(i)$	GDP/c
$h(i)$	1,00	0,63	0,22	0,72	0,70	-0,65
$u(i)$		1,00	0,72	0,86	0,53	-0,36
$u_s(i)$			1,00	0,25	-0,05	0,20
$u_L(i)$				1,00	0,77	-0,64
$D(i)$					1,00	-0,82
GDP/c						1,00

$h(i)$ – a rejtett gazdaság indexe,

$u(i)$ – a munkanélküliségi ráta,

$u_s(i)$ – a rövid idejű munkanélküliség rátája,

$u_L(i)$ – a tartós munkanélküliség rátája,

$D(i)$ – a 100 aktív keresőre jutó 14 év feletti eltartottak és inaktív keresők száma,

GDP/c – az egy főre jutó GDP 1985. évi dollárban.

Az átalakulás folyamatát a rejtett gazdaság magas aránya mindenképpen befolyásolja: egyrészt lassítja a legális magángazdaság kifejlődését, magas szinten rögzíti a tartós munkanélküliséget és azoknak a számát, akik már be sem lépnek a munkaerőpiacra. Mindezek együttesen egyrészt növelik a költségvetés hiányát (adóbevételek kiesése, valamint a szociális kiadások növekedése), másrészt azonban a rejtett gazdaság a szociális feszültségek enyhítésében is szerepet játszik, amely bizonyos értelemben csökkenti a költségvetés terheit, és a fellépő szociális feszültségek levezetésével az átalakulás folytonosságát is biztosíthatja.

Irodalom

- ALBERS, W. [1974]: Umverteilungswirkungen der Einkommensteuer. Megjelent: W. Albers (szerk.): Öffentliche Finanzwirtschaft und Verteilung II. Duncker and Humblot, Berlin.
- ÁRVAY JÁNOS [1993]: Methods of measuring the hidden economy in the transition countries. OECD, kézirat.
- ÁRVAY JÁNOS–VÉRTES ANDRÁS [1994]: Rejteni, ami rejthető... Figyelő, 1994. február 24.
- BOCA, D.–FORTE, F. [1982]: Recent Empirical Surveys and Theoretical Interrelations of the Parallel Economy in Italy. Megjelent: *Tanzi* [1982].
- BARTHELEMY, PH. [1982]: Travail au noir et économie souterraine: un état de la recherche. Travail et Emploi, Vol. 12.
- BORDIGNON, M. [1993]: Taxing Lessons from Italy. International Economic Insights, Vol. IV, No. 6.
- BOYLE, G. E. [1982]: A Glimpse at the Non-accounted Economy: the Case of Ireland. Paper presented at the International conference on the unobserved economy, NIAS, Wassenaar.
- BROWN, C. V.–LEVIN, E. J.–ROSA, P. J.–ULPH, D. T. [1984]: Tax Evasion and Avoidance on Earned Income: Some Survey Evidence. Fiscal Studies, Vol. 5.
- BURNS, S. [1977]: The Household Economy. Beacon Press, Boston.
- CAGAN, P. [1958]: The Demand for Currency Relative to Total Money Supply. Journal of Political Economy, Vol. 66.
- CARTER, M. [1984]: Issues in the Hidden Economy. Economic Record, Vol. 60.
- CONTINI, B. [1981]: Labour Market Segmentation and the Development of the Parallel Economy – The Italian Experience. Oxford Economic Papers, Vol. 2.
- CONTINI, B. [1981]: The Second Economy of Ital. Taxing and Spending, Vol. 4.
- DALLAGO, B. [1989]: The Non-Socialized Sector in Hungary: An Attempt at Estimation of its Importance. Yearbook of East-European Economics, 1989. Vol. 13. No. 2.
- DALLAGO, B. [1990]: The Irregular Economy. Dartmouth Publ. Co. Aldershot.
- DALLAGO, B. [1992]: Measurement of the Private Sector's Contribution. Final Report. The World Bank Project. University of Trento.

- DE GRAZIA, R. [1980]: Clandestine Employment: A Problem of Our Time. *International Labour Review*, Vol. 119.
- DILNOT, A.–MORRIS, C. N. [1981]: What Do We Know about the Black Economy? *Fiscal Studies*, Vol. 2.
- ÉKES ILDIKÓ [1987]: A lakosság egyes láthatatlan jövedelmei. GKI, Budapest.
- ÉKES ILDIKÓ [1990]: A láthatatlan jövedelem mint réteggépző ismérv. Kézirat, Budapest.
- ÉKES ILDIKÓ [1993]: Rejtett gazdaság – Láthatatlan jövedelmek tegnap és ma. Kézirat, Budapest.
- FEIGE, E. L. [1979]: How Big Is the Irregular Economy? *Challenge*, Vol. 22.
- FEIGE, E. L. (szerk.) [1989]: *The Underground Economies (Tax evasion and information distortion)*. Cambridge University Press, Cambridge (Egyesült Államok).
- FEIGE, E. L. [1993]: The Myth of the Cashless Society. *International Economic Insights*, Vol. IV, No. 6.
- FRANK, M. [1982]: Essay on the Unobserved Economy by the Fiscal Approach and its Incidence on Income and Wealth Distribution. Kézirat, University of Brussels.
- FRANZ, A. [1985]: Estimates of the Hidden Economy in Austria on the Basis of Official Statistics. *The Review of Income and Wealth*, Vol. 31.
- FREY, B. S.–POMMEREHNE, W. W. [1982]: Measuring the Hidden Economy: Though this be Madness, there is Method in it. Megjelent: *Tanzi* [1982].
- FREY, B. S.–POMMEREHNE, W. W. [1984]: The Hidden Economy: State and Prospects for Measurement. *Review of Income and Wealth*, Vol. 30.
- FREY, B. S.–WECK, H. [1983a]: What Produces a Hidden Economy? An International Cross-section Analysis. *Southern Economic Journal*, Vol. 49.
- FREY, B. S.–WECK, H. [1983b]: Estimating the Shadow Economy: A Naive Approach. *Oxford Economic Papers*, Vol. 35.
- FREY, B. S.–WECK, H. [1984]: The Hidden Economy as an Unobserved Variable. *European Economic Review*, Vol. 26.
- GARCIA, G. [1978]: The Currency Ratio and the Subterranean Economy. *Financial Analyst Journal*, Vol. 69.
- GEEROMS, H. [1983]: De ondergrondse economie in België. *Tijdschrift voor Economie en Management*, Vol. 28.
- GERELLI, G.–VALIANI, F. (szerk.) [1983]: La crisi della imposizione progressive sal reddito. Angeli, Milánó.
- GERSHUNY, J. I. [1979]: The Informal Economy: Its Role in Post-Industrial Society. *Futures*, Vol. 11.
- GUTTMANN, P. M. [1977]: The Subterranean Economy, *Financial Analyst Journal*, Vol. 33. (Jan–Febr)
- HANSSON, I. [1980]: Sveriges Svarta Sektor. *Ekonomisk Debatt*, Vol. 8.
- IRS [1983]: *Income Tax Compliance Research: Estimates for 1973–1981*. Government Printing Office, Washington, DC.
- ISACHSEN, A. J.–STROM, S. [1980]: The Hidden Economy: The Labour Market and Tax Evasion. *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 82.
- ISACHSEN, A. J.–STROM, S. [1985]: The Size and Growth of the Hidden Economy in Norway. *Review of Income and Wealth*, Vol. 31.
- ISACHSEN, A. J.–KLOVLAND, J. T.–STROM, S. [1982]: The Hidden Economy in Norway. Megjelent: *Tanzi* [1982].
- KIRCHGASSNER, G. [1983]: Size and Development of the West German Shadow Economy, 1955–1980. *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, Vol. 139.
- KLOVLAND, J. T. [1983]: Tax Evasion and the Demand for Currency in Norway and Sweden; is there a Hidden Relationship? Kézirat, Norwegian School of Economics and Business Administration, Discussion Paper 07/83.
- LACKÓ MÁRIA [1992a]: Az illegális gazdaság aránya Magyarországon 1970 és 1989 között. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- LACKÓ MÁRIA [1992b]: Az illegális gazdaság aránya – készpénzkeresleti modell. Kézirat, MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- LAFUENTE, A. [1980]: The Unobserved Economy in the Federal Republic of Germany. Megjelent: FEIGE, E. L. (szerk.): *The Unobserved Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- LUNDAGER, J.–SCHNEIDER, F. [1986]: The Development of the Shadow Economics for Denmark, Norway and Sweden: A Comparison. *Nationaloekonomisk Tidsskrift*, Vol. 124.
- MACAFEE, K. [1980]: A Glimpse of the Hidden Economy in the National Accounts. *Economic Trends*, Vol. 316.
- MARRELLI, M. [1987]: The Economic Analysis of Tax Evasion: Empirical Aspects. Megjelent: *Hey, J. D.–Lambert, P. J.* (szerk.): *Surveys in the Economics of Uncertainty*. Blackwell, Oxford.
- MARTINO, A. [1980]: Another Italian Economic Miracle. Kézirat, Mont Pelerin Society, Stanford Conference.
- MATTERA, P. [1985]: *Off the Books*. Pluto Press, London.

- MATTHEWS, K. G. P. [1982]: Demand for Currency and the Black Economy in UK. *Journal of Economic Studies*, Vol. 9.
- MIRUS, R.-SMITH, R. S. [1981]: Canada's Irregular Economy. *Canadian Public Policy*, Vol. 7.
- MOLEFSKI, B. [1982]: American Underground Economy. Megjelent: *Tanzi* (szerk.) [1982].
- MORRIS, B. [1993]: Editorial Statement. *International Economic Insights*, Vol. IV., No. 6&2.
- NOVOTNY, E.-WINCKLER, G. [1994]: Grundzüge der Wirtschafts Politik Österreichs. MANZ, Bécs.
- OFER, G.-VINOKUR, A. [1980]: Private Sources of Income of the Soviet Urban Housholds. Rand Cop., Santa Monica.
- O'HIGGINS, M. [1980]: Measuring the Hidden Economy: A Review of Evidence and Methodology. Outer Circle Policy Unit.
- O'HIGGINS, M. [1984]: Assessing the Unobserved Economy in the United Kingdom. Megjelent: *Feige, E.* (szerk.): *The Unobserved Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- OKONOMISKE RAD [1977]: Dansk økonomi, Statens Trykningskontor. Kopenhagen.
- PARK, T. [1979]: Reconciliation between Personal Income and Taxable Income 1947-1977. Bureau of Economic Analysis, Washington, DC.
- PETERSEN, H. G. [1982]: Size of the Public Sector, Economic Growth and the Informal Economy: Development Trends in the Federal Republic of Germany. *Review of Income and Wealth*, Vol. 28.
- ROZE, H. [1971]: Prestations sociales, impot direct et cellule revenus. *Economie et Statistique*, Vol. 20.
- SABA, A. [1980]: L industria sommersa e il nuovo modello di sviluppo. Gower, Marsillio, Velence, Padova.
- SCHNEIDER, F. [1986]: Estimating the Size of the Danish Shadow Economy using the Currency Demand Approach: an Attempt. *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 88.
- SCHNEIDER, F. [1994]: Measuring the Size and Development of the Shadow Economy. Can the Causes be Found and the Obstacles be Overcome? Megjelent: *H. Brandstatter-W. Güth* (szerk.): *Essays on Economic Psychology*. Springer Verlag, Berlin, Heidelberg. 193-212. o.
- SCHNEIDER, F.-NECK, R. [1992]: The Development of the Shadow Economy under Changing Tax-systems and Structures: Some Theoretical and Empirical Results for Austria. Kézirat. SIFO [1981]: Svartbetalare och svartjobbare. Kézirat, Stockholm.
- TANZI, V. [1980]: The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications. Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, Vol. 135.
- TANZI, V. [1982]: The Underground Economy in the United States and Abroad. D. C. Heath, Lexington, Mass.
- TANZI, V. [1983]: The Underground Economy in the United States. Annual Estimates, 1930-1980. IMF-Staff Papers, Vol. 30.
- TANZI, V.-SHOME, P. [1993]: A Primer on Tax Evasion. IMF-Staff Papers, Vol. 40., No. 4.
- VISCO, V. [1983]: L'evasione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche in Italia. La crisi della imposizione progressiva sul reddito. Megjelent: *Gerelli-Valiani* (szerk.) [1983].
- WECK-HANNEMAN, H.-FREY, B. S. [1985]: Measuring the Shadow Economy: The Case of Switzerland. Megjelent: *Wenig-Gaertner* (szerk.) [1985].
- WENIG, A.-GAERTNER, W. (szerk.) [1985]: *The Economics of the Shadow Economy*. Springer Verlag, Berlin.
- WECK-HANNEMAN, H.-POMMERHNE, W. W.-FREY, B. S. [1984]: *Schattenwirtschaft*. Verlag Vahlen, Berlin.

Statistikai adatok forrása

- Electricity Information 1992. International Energy Agency, OECD.
- International Financial Statistics 1992. IMF.
- World Weather Records. (Szerk.: *Steurer, R. M.*) US. Dept. of Commerce, National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA), National Environmental Satellite Data and Information Service, National Climatic Center, Washington, D. C., 1994 április.
- New Orientation in Social Policy. OECD, 1994, Párizs.
- Magyar Statistkai Évkönyv. KSH, Budapest, 1992.
- Nemzetközi Statistkai Évkönyv. KSH, Budapest, 1989.
- The OECD Job Study. Evidence and Explanations I., II. OECD, 1994, Párizs.
- Energy Statistics and Balances of Non-OECD Countries 1989-1990. OECD, 1992, Párizs.
- Láthatatlan teljesítmények és jövedelmek, elmaradt költségvetési bevételek. APEH, 1990.
- Electricity in European Economies in Transition. International Energy Agency. OECD, 1994.

BERDE ÉVA–PETRÓ KATALIN

A különféle hasznosságfogalmak szerepe a közgazdaságban

A hetvenes évekbeli magyar közgazdaságtan számára egyre inkább úgy tűnt, hogy a fogyasztói hasznossággal kapcsolatos kérdések megnyugtató, mindenki számára elfogadható magyarázatot kaptak. A kardinális hasznosságfogalom végleges elvetése, a kardinális és ordinális megközelítés közti viszony egyoldalú kezelése, az ordinális hasznosság életképességét igazoló Debreu-féle reprezentáció, majd ennek a gondolatmenetnek mindenfajta kitekintés nélküli átvétele szinte kötelező tantétellé vált a mikroökonómia akkor még nem túlságosan nagy létszámú hazai művelői közt. Az azóta eltelt idő jelentősen megszorította a fenti tudomány gondolatait többé-kevésbé elsajátítók táborát, de rejtélyes módon az akkor kialakult szemléletet mégsem sikerült gyökeresen áttörni. Pedig ha megmaradunk a szigorúan vett ordinális hasznosság talaján, akkor a társadalmi döntéseket megelőző elemzések eszköztára lényegesen szegényebbé, a bizonytalan körülmények közt bekövetkező közgazdasági döntések értékelése pedig szinte lehetetlenné válik.

A cikk bemutatja a neoklasszikus hasznosságfogalom történeti kialakulását, egymástól nagyon különböző változatait és az egyes változatok felhasználási területeit, valamint a legújabb hasznossági megközelítéseket. Felhívja az olvasó figyelmét arra, hogy a közgazdaságtannak nincsen olyan univerzális eljárása, amely valamennyi felmerülő kérdésre meg tudná adni a választ. A felhasználandó eszközt mindig a probléma jellegének megfelelően kell kiválasztani.*

A közgazdasági gondolkodás fejlődése mindig is ellentmondásokon keresztül haladt előre. Az egyik ilyen, érvekkel és ellenérvekkel teletűzdelt, rendkívül fon-

tos problémakör a fogyasztók által élvezett hasznosság méréséhez és értékeléséhez kapcsolódik. Cikkünkben összefoglaljuk, hogy ezen a területen hol tart ma a közgazdaságtudomány, és utalunk azokra a nyitott kérdésekre, amelyek egyelőre még megválaszolatlanok. Kiemeljük a téma mérföldköveit, de számos – legalábbis szerintünk – kevésbé fontos részlettől eltekintünk. Célunk, hogy a magyar nyelven már létező mikroökonómiai és elméletörténeti szakirodalmakat kiegészítve, bő-

* Köszönetünket fejezzük ki *Trautmann Lászlónak* értékes megjegyzéseiért. Az esetleges téves gondolatokért kizárólag mi vagyunk hibásak.

Berde Éva és Petró Katalin a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem mikroökonómiai tanszékének docensei.

vítsük az olvasó látókörét, és segítünk kialakítani egy logikailag rendszerezett fogalomkört. Fel kívánjuk hívni a figyelmet arra, hogy a közgazdaságtannak nincsen olyan univerzális eljárása, amely minden felmerülő kérdésre meg tudná adni a választ. Az eszközöket a probléma jellegének megfelelően kell kiválasztani. Véleményünk szerint napjaink divatos irányzata, a neoklasszikus közgazdaságtan axiómarendszerének megkérdőjelezése¹ sem több, mint egy lehetőség a valóság bizonyos – de nem valamennyi – összefüggéseinek feltárására. Cikkünkben, mindenfajta előfeltevéstől mentesen szeretnénk megmutatni a neoklasszikus hasznosságfogalom egymástól rendkívül eltérő változatait, és lehetséges felhasználási területeit. Külön figyelmet szentelünk a kardinális hasznosság ismételt térhódításának, amely nélkül a modern, nem kooperatív közgazdasági játékelmélet nem alakulhattott volna ki.

A fogyasztói kosarak, azaz az egyes jószágokból (beleértve a szolgáltatásokat is) vett különböző mennyiségek hasznosságát a fogyasztói magatartás leírása, esetenként meghatározása szempontjából vizsgáljuk, és nem foglalkozunk az arisztotelészi dogma nyomdokain haladó gondolkodók, például Ricardo és Marx hasznosságfogalmával. Egy jószágkosár valamely fogyasztó szempontjából vett hasznosságát azonosnak tekintjük azzal a kielégültségi szinttel, amelyet a kérdéses jószágkosár biztosít fogyasztónk számára.

Cikkünk szerkezete nagyjából követi a történelmi csomópontokat. Ezek szerint az első két kiemelt téma az 1870-es évek *marginalista forradalma* (Jevons, Walras és Menger), illetve a 20. század első harmadának *ordinális forradalma* (Pareto és Hicks). A marginális elemzés megszületése óta eltelt időszakban e két különböző

hasznossági koncepció és a köztük levő vita egyaránt részévé vált a közgazdasági gondolkodásnak. Ugyanakkor valószínű, hogy az utókor két újabb fordulópontot fog említeni, a kiterjesztett hasznossági függvény, valamint a Neumann–Morgenstern-féle hasznossági függvény megkonstruálását, és az azon alapuló Harsányi-féle értékelési rendszert, mindkettőt a 20. század közepétől számítva.

A legelső hasznossági elmélet

Szinte valamennyi mai mikroökonómiai hasznosságfogalom előfutárának Daniel Bernoulli 1738-as tanulmánya tekinthető.² Az úttörő munka egy igen egyszerű játékot ír le. Péter feldob egy érmét, és amennyiben az az első alkalommal fejjel felfelé ér földet, akkor fizet Pálnak egy dollárt. Amennyiben csak a második alkalommal lesz fej az eredmény, akkor már két dollárt fizet, míg a harmadszor kijövő fejért négy dollár jár, az n -edikért pedig – ha előtte nem volt fej – 2^{n-1} dollár. Addig folytatva a pénzérme feldobását, amíg nem fej az eredmény, annak a valószínűsége, hogy éppen az n -edik alkalom az utolsó: $\left(\frac{1}{2}\right)^n$. Ezek szerint Pál várható nyeresége

$$\frac{1}{2} \cdot 1 + \frac{1}{4} \cdot 2 + \frac{1}{8} \cdot 4 + \dots + \left(\frac{1}{2}\right)^n \cdot 2^{n-1} + \dots = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \dots = \infty. \text{ Mégis, ha megkérdezzük}$$

Pált, hogy mennyit hajlandó fizetni azért, hogy a fenti játékban részt vehessen, minden bizonnyal egy véges és nem is túlságosan nagy összeget mond. Ennek

² Bernoulli [1738] a mai kardinális és a várható hasznosságnak megfelelő fogalmakat mutat be. A Szentpétervári paradoxon néven ismertté vált játékot először tulajdonképpen unokabátyja, Nicholas Bernoulli vetette papírra egy francia matematikussal való levelezése során. A Szentpétervári paradoxon leírását magyar nyelven lásd például Székely [1982]-ben.

¹ Erre vonatkozóan magyar nyelven lásd *Eső-Lóránth* [1993]-at, illetve a Neumann–Morgenstern-féle hasznossági függvény kapcsán mi is utalunk majd rá.

az az oka, hogy a szubjektíven értékelt várható hasznosság nem egyezik meg a várható nyereséssel. Bernoulli szerint a vagyon egy-egy dollárral való folyamatos növelése egyre kevesebb előnyt jelent Pál számára. A hasznosságot U -val, növekményét dU -val, a vagyont x -szel, a vagyon növekményét pedig dx -szel jelölve, Bernoulli a következő összefüggés meglétét feltételezte:

$$dU = k \frac{dx}{x}, \text{ ahol } k \text{ egy pozitív konstans.}$$

Így a teljes hasznosság:

$$U = k \ln \frac{x}{c},$$

ahol c a létezéshez minimálisan szükséges vagyon nagysága, $\ln(\cdot)$ pedig a természetes alapú logaritmusfüggvény.

Bernoulli ezt a formulát használta arra, hogy megbecsülje a játék reális tétjét. Így például az a személy, akinek a vagyona ezer dollár, legfeljebb hat dollárt hajlandó fizetni a játékban való részvételért.³

Bernoulli Szentpétervári paradoxon játéka két forradalmi gondolatot tartalmazott. Az egyik szerint az egyén vagyonának fokozatos, azonos összegű növelésével egyre kisebb mértékben javul az illető jóléti helyzete. Ezt az összefüggést ma a csökkenő határhaszon

³ Stigler [1950] gondolatmenetét követve az a nagyságú induló vagyonnal rendelkező egyén szubjektíven értékelt várható hasznossága:

$$\begin{aligned} U &= \frac{1}{2}k \ln \frac{a+1}{c} + \frac{1}{4}k \ln \frac{a+2}{c} + \frac{1}{8}k \ln \frac{a+4}{c} + \dots = \\ &= k \ln \left(\frac{a+1}{c} \right)^{1/2} \left(\frac{a+2}{c} \right)^{1/4} \left(\frac{a+4}{c} \right)^{1/8} \dots = \\ &= k \ln \frac{v}{c}, \end{aligned}$$

ahol $v = (a+1)^{1/2} (a+2)^{1/4} (a+4)^{1/8} \dots$ annak a pénznek a nagysága, melynek hasznossága megegyezik a nyereség és a vagyon összegének szubjektíven értékelt várható hasznáival.

törvénye elnevezéssel illetjük. A másik gondolat, mely rokon a Neumann–Morgenstern-féle hasznossági függvény alapötletével, arra vonatkozott, hogy bizonytalan vagyoni körülmények között az egyén várható helyzetét nem a várható vagyonhoz tartozó egyéni értékelés, hanem az egyes vagyoni helyzetekhez tartozó egyéni értékelések várható nagysága határozza meg. Bernoulli munkája és a benne foglalt felfedezések azonban a közgazdászok számára több mint száz évig ismeretlenek maradtak, feltehetően annak matematikai jellege miatt.

A kardinális hasznosság I. – a marginalista forradalom⁴

A csökkenő határhaszon összefüggésének őstét Jeremy Bentham 1780 körül újra felfedezte,⁵ de Bentham gondolataira sem fordítottak túl nagy figyelmet korának közgazdászai. Hatástalan maradt még ekkor a francia Jules Dupuit és a német Heinrich Gossen munkája is, akik pedig már kifejezetten közgazdasági problémák elemzésére alkalmazták a csökkenő határhaszon összefüggését. Dupuit elsőként kapcsolta össze a csökkenő határhaszon koncepcióját a kereslettel, illetve a keresleti görbével. Gossen, akinek neve ma már az általa megfogalmazott összefüggések, „törvények” révén még a mikroökonómiát alapfokon tanulók számára is ismerős, a róla elnevezett csökkenő határhaszon törvényét (vagy csökkenő élvezetek elvét) az egyének haszonmaximalizáló viselkedésével is összekapcsolta. 1854-es munkájában az optimális jövedelemelköltés szabályát fogalmazta meg, amikor azt írta, hogy az egyén akkor maximalizálja hasznosságát, ha a rendelkezésére álló pénzét úgy osztja el a különböző jó-

⁴ A kardinális hasznosság elnevezés Hicks [1934] és Allen [1934]-ből származik, akárcsak a későbbiekben ismertendő ordinális hasznosság elnevezése.

⁵ Lásd részletesebben Stigler [1950]-ben.

szágok közt, hogy az utolsó pénzesség által nyerhető határhaszon minden egyes jószág vonatkozásában azonos (Gossen [1854]). Ezt a gondolatot Gossen 2. törvénye néven tartja számon a közgazdaságtan, és jelentősége túlnó a fogyasztási elmélet keretein, amennyiben a szűkös javakkal való gazdálkodás általánosított törvényének is felfogható.

A piaci keresletnek és a piaci árnak a hasznossági elmélet talaján álló magyarázata azonban csak a „nagy hármas”, Stanley Jevons, Léon Walras és Carl Menger – egymástól független – munkássága nyomán vált uralkodóvá a közgazdaságtanban (Jevons [1871], Menger [1871], Walras [1874]). A nevékhöz fűződő *marginális forradalom* az 1870-es években két alapvető ponton is átformálta a közgazdasági gondolkodást. Egyfelől új alapokra helyezte a piaci viszonyok és az árak alakulásának magyarázatát, mert a klasszikus közgazdászoktól eltérően mindhárman az érték forrását az egyének által szubjektíven megítélt hasznosságban keresték, illetve a termelés és elosztás kérdései helyett a cserére összpontosítottak. Másfelől módszertani váltás is elindult, mivel a határelemzés (a marginális gondolkodás) a termelés, az elosztás és a fogyasztás területén egyaránt alkalmazható eszköznek bizonyult. A határhaszon-elmélet megalakító elterő mértékű matematikai precizitással dolgoztak, sokszor csak szavakban írtak le fontos matematikai hipotéziseket, amit az utókor rendezettebb formában használ.⁶

J–W–M egyik alaphipotézise a csökkenő határhaszon elméletére vonatkozik. Jelöljük egy bizonyos fogyasztó X jószágból fogyasztott x mennyiségéhez tartozó hasznosságát az $U(x)$ függvénnyel. Az X jószágból fogyasztott mennyiség kismértékű növekedéséhez, Δx -hez tartozó haszonváltozás: $\Delta U(x) = U(x + \Delta x) - U(x)$. A határhaszon az egységnyi fogyasztás-

növekedésre jutó hasznosságnövekedés határértéke, amennyiben a fogyasztás növekedése végtelenül kicsi. A határhaszonra az MU jelölést használva:

$$MU(x) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta U(x)}{\Delta x},$$

ami éppen az $U(x)$ függvény első deriváltja (feltéve, hogy az $U(x)$ -nek létezik mind az első, mind a második deriváltja), azaz egyenlő $U'(x)$ -szel. J–W–M csökkenő határhaszon hipotézise szerint $U'(x)$ a x csökkenő függvénye, azaz $U''(x) < 0$. Az $U'(x)$ függvény grafikusán is ábrázolható.

Az, hogy az x_0 mennyiséghez tartozó teljes haszon kizárólag az egyváltozós $U(\cdot)$ függvénytől, és annak argumentumától, az x_0 -tól függ, impliciten egy újabb feltevést tartalmaz. Ezek szerint adott jószágmennyiség által adott fogyasztónak biztosított hasznosságot nem befolyásolja, hogy a fogyasztó más jószágokból mekkora mennyiségekhez jut. Ennek a függetlenségi axiómának a következtében az adott jószágmennyiséghez tartozó határhaszon is független a többi jószág fogyasztásától.

J–W–M fenti hipotézisét a későbbiekben más szerzők elvetették, mert a függetlenség axiómája a valóságban nagyon ritkán érvényesül. Nézzük meg, mit is jelentene az axióma fennállása egy fogyasztó által élvezett összes hasznot tekintve! Jelöljük az i -edik fogyasztó X_i jószágból fogyasztott mennyiségét x_i -val, az i -edik fogyasztó k -edik jószágból származó hasznosságát pedig $U_k(x_i)$ -val. (Igazság szerint az U függvényhez i felső indexet is hozzá kellett volna írni, de ha biztosan tudjuk, hogy az i -edik fogyasztóról van szó, akkor ez az index el is hagyható.) Amennyiben az i -edik fogyasztó az X_1, X_2, \dots, X_n mennyiségekkel rendelkezik, akkor a függetlenségi axióma értelmében hasznossága:

$$U_1(x_1) + U_2(x_2) + \dots + U_n(x_n).$$

⁶ A Jevons, Walras és Menger-nevével fémjelzett eredményekre J–W–M utalással hivatkozunk.

J–W–M a fogyasztói viselkedést a határhaszon segítségével próbálta megmagyarázni. Munkásságuk ezen a te-

rületen lényeges különbségeket mutat egymáshoz képest, közös gondolatukat mai szemmel úgy összegezhethetjük, hogy a keresleti magatartást mindnyájan Gossen 2. törvényéhez hasonlóan próbálták megmagyarázni. A fogyasztó saját hasznát maximalizálja, melynek eredményeként választását az jellemzi, hogy az egységnyi pénzzel elérhető pótlólagos haszon valamennyi jószág esetében azonos. A fogyasztói magatartás konzisztens leírása azonban nem J–W–M, hanem az utánuk következő közgazdász nemzedék nevéhez kapcsolódik.

Kardinális hasznosság II. – a közömbösségi görbe

A kardinális hasznosság J–W–M szerinti értelmezésének elvetését elsősorban a függetlenségi axióma idézte elő. Francis Ysidro Edgeworth rámutatott arra, hogy a teljes hasznosság nagyon ritkán bontható fel az egyes jószágok biztosította külön-külön vett hasznosságok összegére (Edgeworth [1881]). Az előző paragrafus jelöléseivel a hasznossági függvény Edgeworth által definiált formája:

$$U(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Az X_j jószág határhaszna a hasznossági függvény j -edik változója szerinti parciális derivált, azaz:

$$MU_j(x_1, x_2, \dots, x_n) = \partial U(x_1, x_2, \dots, x_n) / \partial x_j$$

Egy jószág határhaszna tehát a többi jószágból rendelkezésre álló mennyiségtől is függ. A határhaszon ily módon való értelmezése lehetővé tette a termékek egymás közti kapcsolatainak elemzését, a helyettesítő és kiegészítő termékek elkülönítését. Ha a fogyasztói kosár adott mennyiségéhez tartozóan valamely jószág határhaszna a másik jószág mennyiségének növelésekor csökken – azaz a hasznossági függvény második, vegyes parciális deriváltja negatív –, akkor a két termék egymást helyettesítő, pozitív vegyes parciális derivált esetén pedig kiegészítő.

A fenti hasznossági függvényhez hasonló, egymástól függetlenül, az adott kor több közgazdásza is felvázolt. Az, hogy közülük Edgeworth neve az utókor számára kiemelkedett, valószínűleg annak is köszönhető, hogy a függetlenségi axióma elvetésével használhatatlanná vált régi grafikus eszköz, a határhaszon-görbe helyett olyan új grafikus apparátust konstruált meg, ami ma is a fogyasztói viselkedés elemzésének standard eszköze: megalakította a közömbösségi térkép őst. Két jószágot,⁷ és egy fogyasztó adott induló készletét feltételezve, egy olyan derékszögű koordináta-rendszert készített, amelynek vízszintes tengelyén a fogyasztó egyik jószágból rendelkezésére álló mennyiségét, a függőleges tengelyén pedig a másik jószágból feláldozott mennyiségét ábrázolta. Ezen a közömbösségi térképen valamely közömbösségi görbe azokat a jószágkombinációkat, az első jószágból birtokolt és a második jószágból feláldozott mennyiségeket mutatja, amelyek a fogyasztó számára azonos hasznosságot eredményeznek. Amennyiben mind a két jószág kívánatos a fogyasztó számára, akkor a fenti közömbösségi görbe pozitív meredekségű, mert adott hasznossági szint mellett a fogyasztó egyik jószág fogyasztását növelve hajlandó a másik jószág fogyasztásából többet feláldozni. Az egyik jószág fogyasztásának azonos nagyságú pótlólagos növelések azonban a másik jószágból egyre kevesebb újabb egységről képes lemondani, ezért az Edgeworth-féle közömbösségi görbe alulról konkáv. Edgeworth eredetileg két fogyasztó, pontosabban két kereskedő egymással szembeni viselkedésének leírására alkalmazta a fenti apparátust, amit ma – kis módosítással – Edgeworth-doboz néven használ a mikroökonómia. A két tengely aszimmetri-

⁷ A két dimenziós ábrázolás korlátozott voltát szükség esetén úgy oldhatjuk fel, hogy az egyik tengelyen a vizsgálni kívánt jószág mennyiségét, a másikon pedig az összes többi jószág univerzális egységeit tüntetjük fel.

kus kezelése algebrailag megnehezítette a fogyasztói magatartás elemzését. Ezt a problémát először Irving Fisher oldotta meg, aki kitalálta a közömbösségi görbe mai formáját (Fisher [1892].)⁸

Ismét tekintünk el a történelmi precizitástól, helyette inkább foglaljuk össze, hogy milyen információkat tartalmaz a Fisher-féle közömbösségi görbe! Mindenekelőtt ne felejtjük el, hogy a közömbösségi görbék egy bizonyos fogyasztó szemszögéből értelmezendők, az ő értékítéletét rögzítik. Például az X_1 és X_2 jószágra vonatkozó valamely közömbösségi görbe a két fogyasztási cikkből származó azon mennyiségi kombinációkat, azaz kételemű vektorokat tartalmazza, amelyek mindegyike a fogyasztó számára ugyanazt a hasznossági szintet, mondjuk 5 „utilt” biztosít. Az utilok skálája attól függ, hogy milyen lineáris mércét alkalmazunk. Amennyiben $U(x)$ – ahol x a két jószágból fogyasztott mennyiség vektora – egy Fisher-féle közömbösségi térkép megszerkesztésekor alapul vett hasznossági függvény, akkor ugyanezt a közömbösségi térképet kapjuk a $W(x) = aU(x) + \beta$ hasznossági függvény segítségével is, ha $a > 0$, β konstansok. A két hasznossági függvény közti megfeleltetés olyan, mintha a Celsius hőmérsékleti értékeket számítanánk át Fahrenheit-féle fokokká, így egy adott közömbösségi görbéhez, a $U(\cdot)$ és a $W(\cdot)$ más-más utilszámokat rendel.

A racionális fogyasztó azt a jószágkombinációt választja, amelyik adott hasznossági függvény mellett a legnagyobb hasznosságot eredményezi számára.⁹ Amennyiben a több mennyiség a fogyasztó részére hasznosabb, akkor igyekszik az origótól minél távolabb levő közömbösségi görbére kerülni. Ez a törekvése a két jószág adott ára mel-

lett előbb-utóbb jövedelmének korlátjába ütközik, rögzített árak és rögzített fogyasztói nominális jövedelem mellett létezik egy (speciális esetként több) optimális fogyasztói kosár. Az X_1 jószág különböző árai és minden más tényező változatlansága mellett megfigyelve a fogyasztó optimális döntését, majd az X_1 jószág ára és a belőle vásárolt mennyisége közti összefüggést egy másik koordináta-rendszerben ábrázolva, az Alfred Marshall által konstruált keresleti görbéhez jutunk (Marshall [1890]).¹⁰ Amennyiben a közömbösségi görbék alulról konvexek, és az optimális választás a közömbösségi görbe belső pontja, akkor az optimumban a következő összefüggés érvényesül:

$$\frac{MU_1^{\text{opt}}(x_1, x_2)}{p_1} = \frac{MU_2^{\text{opt}}(x_1, x_2)}{p_2}, \quad (1)$$

ahol $MU_1^{\text{opt}}(x_1, x_2)$ és $MU_2^{\text{opt}}(x_1, x_2)$ a két jószág határhaszna az optimális pontban, p_1 és p_2 pedig a két jószág egységára.¹¹ A (1) egyenlőség látszólag épp Gossen 2. törvénye. Gossen 2. törvénye és a fenti összefüggés azonban mégsem egyeznek teljesen meg. A függetlenségi axióma alapján ugyanis $MU_1(x_1, x_2)$ nagysága (az X_1 jószág határhaszna) a gosseni értelmezésben x_2 bármekkora értéke esetén változat-

¹⁰ Marshall fejtegetése nem mindenütt teljesen egyértelmű, az utókor azonban leginkább fent leírtaknak megfelelően értelmezi a Marshall-féle keresleti görbét. Lásd bővebben Friedman [1949], Bailey [1954].

¹¹ A feladat: $U(x_1, x_2) \xrightarrow{\rightarrow} \max_{x_1, x_2}$ a $p_1x_1 + p_2x_2 = I$ feltétel mellett, ahol I a fogyasztó pénzbeli jövedelme. A Lagrange-féle multiplikátorok módszerével az

$U(x_1, x_2) - \lambda(p_1x_1 + p_2x_2 - I) \xrightarrow{\rightarrow} \max_{x_1, x_2}$ problémát kell megoldani. A $\frac{\partial U(x_1, x_2)}{\partial x_1} \frac{1}{p_1} = \lambda$ és a $\frac{\partial U(x_1, x_2)}{\partial x_2} \frac{1}{p_2} = \lambda$ egyenleteket egymással összehasonlítva épp az (1) összefüggéshez jutunk.

⁸ A ma használatos közömbösségi görbék tulajdonságairól magyar nyelven lásd Gömöri és szerzőtársai [1993].

⁹ A neoklasszikus mikroökonomia gondolatrendszerének tagadásakor éppen ez az egyik „kidobott” axióma.

lan, és ugyanez mondható az X_2 jószág határhasznáról is. Ezzel szemben az edgeworthi határhaszon, bár konkrétan számszerűsített, de a számérték függ a másik jószágból birtokolt mennyiségtől is. Mindegy viszont, hogy az $U(\cdot)$ vagy a $W(\cdot)$ hasznossági függvényrel dolgozunk, mivel a határhasznok a két esetben egymás pozitív számszorosai, ezért az (1) összefüggés – a megfelelő határhasznokra – mindkét esetben érvényesül. A függetlenségi és a csökkenő határhaszon-axióma mellett a közömbösségi görbe alulról konvex, míg a függetlenségi axióma elvetésekor a csökkenő határhaszon nem biztosítja a közömbösségi görbe konvexitását.¹²

A közömbösségi görbe kapcsán szükségessé vált egy újabb fogalom, a helyettesítési határráta bevezetése. (Lásd például Hicks [1934].) A helyettesítési határráta a közömbösség térkép egy adott pontjában jelzi a két jószág közti, változatlan hasznosság melletti helyettesítési lehetőséget.

Egy adott pontbeli helyettesítési határrátát MRS -sel jelölve, és a kérdéses ponton átmenő közömbösségi görbét $x_2(x_1)$ függvényként értelmezve:

$$MRS = \left| \frac{dx_2(x_1)}{dx_1} \right|.$$

Egy adott közömbösségi görbe esetén fokozatosan tekintve az egyre nagyobb X_1 értékeket tartalmazó jószágkombinációkat és a jószágkombinációkhoz tartozó helyettesítési határrátákat, általában egyre kisebb számokat kapunk. Minden olyan esetben, amikor a helyettesítési határráta csökken, a (monoton csökkenő) közömbösségi görbe alulról konvex. A függetlenség axiómáját feladva, a helyettesítési határráta csökkenése veszi át a csökkenő határhaszon szerepét a közömbösségi görbék konvexitásának biztosításában.

Belátható, hogy a jószágtér (a kö-

zömbösségi térkép) tetszőleges pontjában $MRS = \frac{MU_1(x_1, x_2)}{MU_2(x_1, x_2)}$.¹³ Az (1) egyenletet átrendezve, és az MRS -re most kapott összefüggést felírva az (1)-ben szereplő optimális pontra (MRS^{opt} jelöléssel), a fogyasztó (nem a koordinátatengelyen levő) optimális választását a következőképpen jellemezhetjük:

$$MRS^{opt} = \frac{P_1}{P_2}. \quad (2)$$

A (2) összefüggés jelentősége nemcsak a fogyasztói optimum kritériumának meghatározásában van, hanem ez az az egyenlet, mely átíveli a kardinális és az ún. ordinális hasznossági elmélet szemléleti különbségét. Mielőtt azonban rátérnénk az ordinális felfogás bemutatására, tegyünk egy kis kitérőt a termeléselmélet felé. Kitérőnk célja az, hogy érzékeltessük, milyen problémák kapcsolódnak a kardinális hasznossági elképzelésekhez.

Kitérő. Az isoquanttérkép

A közömbösségi térképhez hasonlóan definiáljuk az isoquantok térképét. (Az egyszerűség kedvéért két termelési inputot feltételezünk.) Valamely isoquantgörbe azon inputkombinációkat tartalmazza, melyek mindegyikével azonos kibocsátás állítható elő. Amennyiben ismerjük a termelési függvényt, vagyis azt az összefüggést, amely megmutatja, hogy adott mennyiségű inputokból maximálisan mekkora kibocsátás állítható elő, tetszőleges inputkombinációról egyértelműen el tudjuk dönteni, hogy melyik iso-

¹³ Egy tetszőlegesen kiválasztott közömbösségi görbe mentén $U[x_1, x_2(x_1)] = U_0$, ahol U_0 konstans. Mindkét oldalt deriválva x_1 szerint:

$$\frac{\partial U[x_1, x_2(x_1)]}{\partial x_1} + \frac{\partial U[x_1, x_2(x_1)]}{\partial x_2} \frac{dx_2(x_1)}{dx_1} = 0.$$

Ez utóbbi egyenlet átrendezésével éppen a kérdéses összefüggést kapjuk.

¹² Mint ahogy speciális esetekben a közömbösségi görbe nem is konvex! (Lásd Gömöri és szerzőtársai [1993]).

quantához tartozik. Egy adott input-szinthez tartozóan, mindkét inputra számszerűsíthetjük a határtermék nagyságát. Tetszőlegesen kiválasztott isoquant mentén, az inputok egymással való helyettesítésekor, a helyettesítési határrátához hasonlóan bevezetjük a technikai helyettesítési határrátát. Ez utóbbi mutató csökkenése maga után vonja a monoton csökkenő isoquant konvexitását. Adott inputárok mellett egy adott költségkeret teljes felhasználásakor a racionális vállalkozó célja, hogy minél nagyobb termelési eredményt érjen el.

Állítsuk párhuzamba a most bevezetett termeléselméleti, és a korábban felvázolt fogyasztáselméleti fogalmakat!

1. táblázat

Az isoquanttérrkép, illetve a közömbösségi térrkép kapcsán használt fogalmak párhuzamba állítása

Termelés	Fogyasztás
Felhasznált inputok	Elfogyasztott jószágmennyiségek
Termelési függvény	Hasznossági függvény
Isoquantgörbe	Közömbösségi görbe
Határtermék	Határhaszon
Technikai helyettesítési határráta	Helyettesítési határráta
Technológiai összefüggés	?

Az 1. táblázat utolsó sorában, a termelés oszlopában, a technológiai összefüggés olvasható, amelynek szerepe a termelési függvényben számszerűsödik. A termelési függvény ismeretében (a véletlen befolyásoló szerepétől eltekintve) egyértelműen meghatározható, hogy a termelési tényezők adott nagyságaival mekkora végtermék állítható elő. Nem okoz gondot sem a kibocsátás egy egységének, sem a határtermék egy egységének értelmezése, mert a termék jellegétől függően, kilogrammban, méterben, milliliterben stb. gondolkodunk. (Nehézségek persze ekkor is adódhatnak, ha például valamilyen

szolgáltatásról van szó, de végül mindig található olyan mérőszám, mellyel a késztermék mennyisége kifejezhető.) Ha következetesen akarunk maradni, akkor a kérdőjel helyére mondjuk „utiltechnológiai” összefüggést kellene írunk. De értelmezhető-e az így adódó fogalom? Meghatározott termelés-technológiai összefüggéssel, meghatározott inputnagyságokkal, mindig ugyanakkora a kibocsátás, de ugyanazt a jószágkombinációt a különböző egyének nem biztos, hogy azonos módon értékelik. Míg a termelési függvényben definiált kapcsolat az inputok és outputok között a technológiától függ, addig a hasznossági függvényben a fogyasztás és a hasznosság összefüggését az egyének határozzák meg.¹⁴ Pontosan ilyen jellegű gondolatok vezérelhették Vilfredo Paretót, amikor felrúgva az addigi hagyományokat, szakított a hasznosság konkrét, számszerű mérhetőségének feltételezésével.

Ordinális hasznosság

Vilfredo Pareto 1906-os munkájával nemcsak a hasznossági elméletet forradalmasította, hanem a társadalomtudományokat is új alapokra helyezte, amikor teljességében elvetette a hasznosság mérhetőségének feltételezését.¹⁵ Edgeworth a hasznosság mérhetőségét és a számszerűen értelmezett teljes hasznossági függvény létezését feltételezve, vezette le a közömbösségi görbét és a fogyasztó ebből következő preferenciáit, Pareto viszont megfordította az eljárást, és a fogyasztó preferenciáiból kiindulva próbálta megkonstruálni az ezen preferenciákat kifejező hasznossági függvényt. Pareto

¹⁴ A későbbiekben szó lesz a kiterjesztett hasznossági függvényről, amelyet tulajdonképpen tekinthetünk újabb változók segítségével értelmezett, és az általános „utiltechnológiából” következő hasznossági függvénynek.

¹⁵ Pareto szerepének meghatározását és munkásságának értékelését lásd Stigler [1950]-ben.

hasznossági elméletét nevezhetnénk akár a bináris választások tanának, eljárása ugyanis azon alapul, hogy a fogyasztónak a lehetséges jószágkombinációkat páronként össze kell hasonlítani, és el kell döntenie, hogy melyik jelent számára nagyobb hasznosságérzetet. (Vagy esetleg a két jószágkombináció közömbös, vagyis azonos hasznosságú.) A fogyasztó tehát rendelkezik a jószágkombinációkra vonatkozó preferenciarendezéssel. Amennyiben ez a preferenciarendezés bizonyos axiómákat¹⁶ kielégíti, akkor valamennyi jószágkosár rangsorba állítható, és megkonstruálható egy olyan hasznossági függvény, amelynek az egyik jószágkosárra vonatkozó értéke akkor és csak akkor nagyobb egy másik jószágkosárra vonatkozó értékénél, ha a kérdéses jószágkosár a fogyasztó számára hasznosabb a másik jószágkosárnál. A fenti hasznossági függvény létezését először Debreu¹⁷ bizonyította be. A kapott hasznossági függvény azonban nem egyértelmű, mert annak tetszőleges monoton növekvő transzformációja is megfelelő hasznossági függvény lesz¹⁸. Például ha az $U(x_1, x_2) = x_1 x_2$ függvény jól reprezentálja a fogyasztó preferenciáját, akkor jó lesz az $(x_1, x_2)^2$, az $\ln(x_1, x_2)$ stb is, hiszen más számér-

tékekkel, de ugyanazt a preferenciasorrendet fejezik ki. A hasznosság kardinális, számszerű mérésére tehát nincs szükség, a fogyasztói magatartás leírása enélkül is megoldható.

Pareto felhasználta az Edgeworth és Fisher által megkonstruált közömbösségi görbéket arra, hogy saját fogalomrendszerében elemezze a fogyasztói magatartást. A közömbösségi görbékben rejlő ilyen jellegű lehetőségeket azután Hicks [1934] és Allen [1934] még tovább fejlesztette, és a fogyasztói kereslet elemzésére alkalmazta. A preferenciarendezés axiómáin alapuló közömbösségi görbék látszólag teljesen megegyeznek a Fisher-féle közömbösségi görbékkel, de semmifajta utilitérték nem rendelhető hozzájuk, kizárólag a sorrendiségük állapítható meg. A határhaszon fogalma nem értelmezhető, tényleges közgazdasági tartalommal csak a helyettesítési határráta bír. Formailag ugyan minden egyes deriválható ordinális hasznossági függvényhez létezik határhaszonfüggvény, de két jószág határhaszonfüggvényeinek aránya, a helyettesítési határráta, úgy is csökkenhet, hogy közben mindkét határhaszonfüggvény növekszik¹⁹. A (2) összefüggés azonban nem veszíti el értelmét, és továbbra is iránymutató a fogyasztó optimális választásának meghatározásában, sőt segítségével a Marshall-féle keresleti függvény is megkonstruálható.

A fogyasztói viselkedés leírása tehát nem szenved igazán csorbát, ha ordinális hasznosságfüggvénnyel dolgozunk. A bizonytalan körülmények közti egyéni választások előrebecslése azonban megköveteli, hogy az egyes véletlen eseményeket a biztos kimenetekhez tartozó kardinális hasznosság (és a hozzájuk tartozó előfordulási valószínűség) alapján értékeljük. Ekkor a hasznossági mutató „annak a relatív egyéni fontosságnak a mértéke, amit a fogyasztó a lehetséges közgazdasági (és nem közgazdasági) alternatívákhoz

¹⁶ Ezek az axiómák a következők: a preferenciarendezés teljes, tranzitív, reflexív és folytonos. A neoklasszikus mikroökonómia ellenzői tagadják, hogy ezek az axiómák mindig teljesülnek.

¹⁷ Lásd Debreu [1954]. Az ordinális hasznossági függvény reális tartalmára utal Debreu [1974], Mantel [1974], valamint Sonnenschein [1973] eredménye, miszerint minden (bizonyos könnyen elvárható feltételeket kielégítő) túlkeresleti és ezen keresztül keresleti függvényhez található bizonyos számú fogyasztó, megfelelő hasznossági függvény, jövedelemelosztás és árarányok úgy, hogy a fogyasztók optimalizálási stratégiája éppen a kérdéses túlkeresletet eredményezze.

¹⁸ Formálisan felírva, amennyiben $U(x)$ (ahol x a fogyasztói jószágkosár vektora) megfelelő hasznossági függvény, akkor megfelelő lesz az $f[U(x)]$ is, ahol f egy tetszőleges, monoton növekvő függvény.

¹⁹ Ennek illusztrálását lásd Berde-Petró [1994] 10. o. 7. feladat megoldásában.

rendel” (Harsányi [1977]) Az ordinális hasznosság talaján a különböző egyénekre vonatkozó helyzetek összehasonlítása és az aggregált társadalmi jólét meghatározása is komoly akadályokba ütközik²⁰. A Pareto-féle társadalmi optimum definíciója ugyanis nem mond többet, mint azt, hogy a társadalom Pareto-optimális állapotban van, ha egyik tagjának helyzetén sem javíthatunk úgy, hogy közben egy másik helyzetén ne rontanánk. Amennyiben a társadalom helyzete nem Pareto-optimális, akkor a jólét egyértelműen javítható. A Pareto-féle gondolatrendszer – legalábbis eredeti formájában – azonban nem tud rangsorolni két különböző Pareto-hatékony állapotot, még akkor sem, ha az egyik például az a szélsőséges helyzet, hogy minden jószágot a társadalom egyetlen tagja birtokol. Az egyének helyzetének összehasonlíthatatlansága lényegében a közgazdasági problémák elemzésének pozitívista módszerével kapcsolódik össze, amely szerint nincsen semmiféle tudományos alapunk arra, hogy a különböző egyének helyzetét egymással összevetve, értékítéletet mondjunk arról, hogy az egyik egyén hasznosságát – vagy annak növekedését – a társadalmi jólét szempontjából többre vagy kevesebbre értékeljük a másik egyén hasznosságánál.²¹

Valószínűleg a fenti problémák is az egyik előidézői annak, hogy az 1950-es évektől kezdve ismét egyre népszerűbbé vált a kardinális hasznossági megközelítés, valamint annak egy újabb formája, és napjainkban a kardinális „hívők” csapata tovább növekszik.²² Az újfajta kar-

dinális hasznosság ismertetése előtt azonban azt az irányzatot is bemutatjuk, amely még az ordinális hasznossági megközelítéshez nélkülözhetetlen feltételek szükségességét is tagadja.

A kinyilvánított preferencia

Pareto alap gondolata, miszerint a jószágok hasznossága nem mérhető, csak rangsorolható, olyannyira lenyűgözte közvetlen szellemi örököseit, hogy ők még egy lépéssel tovább mentek a korábbi elképzelések elvetésében. Tagadták, hogy lehetőség lenne arra, hogy egy fogyasztó valamennyi jószágkosárra vonatkozó preferenciáit megismerjék.

Samuelson [1948] bebizonyította, hogy ilyen körülmények közt is meg lehet szerkeszteni – illetve közelíteni – a fogyasztó közömbösségi görbéit, a fogyasztói választások megfigyelése révén. Amennyiben ugyanis a racionálisan viselkedő fogyasztó az $x' = (x'_1, x'_2, \dots, x'_n)$ jószágkosarat választja akkor, amikor anyagi lehetőségei megengednék, hogy az $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ jószágkosarat válassza, akkor ezzel kinyilvánítja, hogy számára az x' legalábbis nem rosszabb, mint az x . Feltéve a választások unicitását, az x' biztosan jobb, mint az x , azaz az x' a közvetlen kinyilvánított szigorú preferencia állapotában van az x -hez képest. A kinyilvánított preferencia gyenge axiómája értelmében a fenti közvetlen kinyilvánított szigorú preferencia mellett sohasem fordulhat elő, hogy a fogyasztó az x -et válassza akkor, amikor az x' is elérhető számára. A kinyilvánított preferencia erős axiómája szerint pedig akkor, amikor az x' közvetlenül kinyilvánítva szigorúan preferált az x' -sel, és az x' az x^2 -vel szemben, elképzelhetetlen, hogy a fogyasztó az x^2 -t válassza, ha az x' is elérhető számára. Megfigyelve a fogyasztó jó néhány választását, egy adott ponton átmenő közömbösségi görbét „be lehet szorítani” egy egyre kisebb területű tartományba, vagyis egyre nagyobb területen lehet meghatározni olyan jószágkombinációkat, amelyek biztosan jobbak, illetve amelyek biztosan rosszabbak, mint a kérdéses fogyasztói kosár.

²⁰ Ezekkel a kérdésekkel eddig azért nem foglalkoztunk, mert a kardinális hasznosság magától értetődően – a hasznossági értékek összehasonlításával, illetve összeadásával, esetleg más függvénykapcsolatával – válaszol rájuk.

²¹ A fenti típusú megközelítést jól összefoglalja Robbins [1935] és Robbins [1938].

²² Kissé leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy az elméleti kérdésekkel foglalkozó hagyományos szemléletű mikroökonómusok inkább az ordinális, a gyakorlati problémákat és a játékelméleti kérdéseket tanulmányozók pedig inkább a kardinális felfogás hívei.

A kinyilvánított preferencia eljáráshoz kapcsolódóan *Afriat* [1967] bebizonyította, hogy véges számú fogyasztói árvektor és a hozzá kapcsolódó kiválasztott jószágkosár ismeretében több olyan egyenértékű feltétel létezik, melyek megléte esetén a kinyilvánított preferencia eljárásával meg lehet szerkeszteni a fogyasztó közömbösségi görbéit. Ezek közül az egyenértékű feltételek közül külön jelentőséggel bír a kinyilvánított preferencia általánosított axiómája. Az általánosított axióma szerint, ha az x' akár közvetlenül, akár láncolaton keresztül (a láncolat: az x' közvetlenül kinyilvánítottan preferált az x^1 -hez képest, az x^1 az x^2 -hoz képest stb, a sorozat végén pedig x^2 áll) preferált az x^2 -hez képest, akkor nem fordulhat elő, hogy az x^2 közvetlenül kinyilvánítva szigorúan preferált az x' -vel szemben.²³

Kardinális hasznosság III. – az egyének hasznossági szintjének összehasonlítása

Két egyén jólétét – az általuk élvezett hasznossági szintet – elméletileg kétféleképpen is össze lehet hasonlítani. Egyrészt a két egyén által élvezett hasznosságok közti nagyságrendi relációval, másrészt a hasznosságok különbségével. Az ordinális hasznosságfelfogás hívei – a továbbiakban ordinalisták – természetesen elvetik a differenciák értelmezhetőségét, és a különböző egyének hasznossági szintjei közti nagyságrendi relációt is csak rendkívüli esetben értelmezik. A kardinális hasznosságfelfogás hívei – a továbbiakban kardinalisták – mindkét megközelítéssel dolgozhatnak.

Tegyük fel, hogy a vizsgálandó két egyén hasznossági függvénye teljes egészében megegyezik, azaz az első egyén hasznossági függvényét $U_1(x)$ -szel, a másodikét $U_2(x)$ -szel jelölve (ahol x a szóba jöhető jószágokból fogyasztandó mennyiségek vektora), ugyanannak az x

jószágkosárnak a vonatkozásában $U_1(x) = U_2(x)$. Ebben az esetben nem okozhat problémát a hasznosságok közti reláció megállapítása. Az egyes egyének hasznossági függvénye azonban a legritkább esetben egyezik meg, mert az embereknek különböző az ízlésük, és különböző az ugyanabból a jószágkosárból származó haszonszerzési képességük. Jelöljük az i -edik egyén körülményeinek vektorát r_i -vel, és ezeket a körülményjellemzőket használjuk fel arra, hogy megmagyarázzuk, miért különböznek az emberek hasznossági függvényei. Az r_i nagyon sok jellemzőt magában foglalhat, olyanokat, mint például a képzettségi szint, a genetikai felépítés, az adott ország közbiztonságának mértéke stb.²⁴ A körülményváltozók segítségével definiáljuk az ún. kiterjesztett hasznossági függvényt.²⁵ Jelöljük U^i -vel az i -edik egyén hagyományos hasznossági függvényét, és V -vel az összes egyén számára azonos alakú kiterjesztett hasznossági függvényt. Ezek szerint az i -edik egyén x jószágkombinációhoz tartozó hasznossági függvénye:

$$U^i(x) = V(x, r_i),$$

ahol az r_i az i -edik egyén körülményjellemzőinek vektora.²⁶

Sajnos általában nagyon keveset tudunk az ún. körülményjellemzőkről, hisz köztük például számos kimondottan pszichológiai jellegű változó is előfordul. Ezért jobb híján csak a V személyekre, esetleg lakossági csoportokra vonatkozó becslésével tudunk dolgozni, és nem a V egészen pontos alakjával. Mégsem mondhatunk le erről a lehetőségről, mert számos társadalmi probléma megítélésében nincsen más eszközünk.

²⁴ *Tinbergen* [1991] öt nagy csoportra osztja az ilyen típusú mutatókat.

²⁵ Lásd *Harsányi* [1975] extended utility meghatározását. A kiterjesztett hasznossági függvény gondolatának csirái már *Arrow* [1951]-ben is megtalálhatók.

²⁶ A kiterjesztett kardinális hasznosság alkalmazása, ha nem is tudatosan, a jóléti közgazdászok körében régóta él. Lásd erre vonatkozóan *Harberger* [1971] és *Hammond* [1976].

²³ A kinyilvánított preferencia modern megközelítésének összefoglalását lásd *Varian* [1982].

A kiterjesztett hasznossági függvény értelmezése mind az ordinalisták, mind a kardinalisták számára elfogadható. Az ordinalisták azonban megállnak az egyének közti hasznossági szintek sorba rendezésénél, míg a kardinalisták tovább mennek olyan normatív területekre, mint az elosztási kérdések, a jövedelemegyenlőtlenség, a szegénység stb. A kiterjesztett hasznossági függvényen alapuló újfajta kardinális szemlélet híveinek véleménye szerint a paretói forradalom „beszűkítette” a hasznossági vizsgálódást az emberek fogyasztói választásának leírására. (Praag [1991]). Ezzel szemben az újkardinalisták megpróbálnak állást foglalni olyan területeken, ahol egyébként másoknak, például a politikusoknak, tőlük függetlenül is sokszor dönteniük kell. Jó volna előre feltérképezni például azt, hogy bizonyos tervezett gazdaságpolitika mennyire fogja módosítani az egyes társadalmi rétegek hasznossági helyzetét, vagy hogy az egészségügyi ellátás különböző módozatai milyen jóléti következményekkel bírnak stb.

Az újkardinalisták (és amennyiben a kiterjesztett hasznossági függvényt használják, akkor az újordinalisták is) eltávolodtak a keresleti elmélettől, abban az értelemben, hogy nemcsak azokat az adatokat használják fel, amelyek a fogyasztók keresleti viselkedésének megfigyeléséből származnak. Módszerük általában az, hogy egy „ideálisnak” tartott hasznosságifüggvény-formához megfigyelik – statisztikailag összegyűjtik – a szignifikánsnak tartott keresleti és körülményváltozókat, majd ökonometriai módszerekkel megbecslik az egyenlet paramétereinek konkrét értékeit. A számításokat igyekeznek minél alaposabb lakossági bontásban elvégezni. Az újkardinalisták egyes irányzatai az alkalmazott kiterjesztett hasznossági függvény formájában, illetve a szignifikánsnak tartott változók körében különböznek egymástól. Tinbergen [1991] a gyakorlati számításokat is végző újkardinalisták közt megkülönbözteti az amerikai (Jorgenson és szerzőtársai [1980]), a

holland (Praag [1991]), és a francia (Allais [1970]) irányzatot, a kizárólag elméleti kérdések területén pedig kiemeli a brit iskolát. A holland újkardinalisták például a logaritmikus alakú kiterjesztett hasznossági függvényt kedvelik, és a körülményváltozók között a jövedelemnek tulajdonítanak elsődleges szerepet. Emellett Tinbergen olyan új környezetváltozók bevezetését is javasolja, mint például a potenciális katonai ellenfelek fegyverkészlete vagy a nemzetközi biztonság nem militáris eszközei. A kiterjesztett hasznossági függvényben számos olyan nem közgazdasági jellegű változó van, amelyek erősen megihlették más tudományágak művelőinek fantáziáját is, elsősorban a pszichológusokét és a szociológusokét.

A kiterjesztett hasznossági függvénnyel való gyakorlati számítások más közgazdasági területek kérdéseire is alternatív választ nyújtanak: ilyen például az életszínvonal alakulása, az adózási holtteher,²⁷ a társadalmi egyenlőtlenség nagysága stb.²⁸ Erről az oldalról közelítve a kiterjesztett hasznossági függvényt, ugyanolyan jellegű mérési problémák merülnek fel, mint például az életszínvonal számítása kapcsán. A nehézségek azonban nem jelenthetik azt, hogy a kiterjesztett hasznossági függvényt mint a valóság leírásának és normatív megítélésének eszközt el kellene vetnünk. Sőt bizonyos esetekben, mint például az egyensúlyi helyzetek megítélésében, a játék-elméleti modellekben, egyenesen nélkülözhetetlen a most definiált általánosított mutató használata. Egyetértünk Praag [1991]-gyel, amely szerint számos közgazdász számára jóléti területen csak az tekinthető tudományos módszerekkel megoldható problémának, amire a Pareto-optimalitás fogalma használható. Pedig ezen az úton haladva a közgazdászok eltérnek a többi tudományban természetes irány-

²⁷ Az adózási holtteher definícióját lásd Berde-Vági [1993]-ban.

²⁸ Lásd ezzel kapcsolatban Harberger [1971] és Hamond [1976].

zattól, miszerint a valóságot kell követni, és nem szabad figyelmen kívül hagyni a tényeket.

A Neumann-Morgenstern-féle hasznossági függvény

A cikk elején szereplő Bernoulli-féle példa, a Szentpétervári paradoxon egy olyan játék, amelynek a kimenetele a véletlentől függ. A valóságban az ilyen „játékok”, azaz a bizonytalan kimenetelű fogyasztási helyzetek sokkal gyakoribbak, mint a biztosan meghatározott döntési lehetőségek. A választás előtt álló egyénnek fontos, hogy mekkora hasznosságra számíthat. Bernoulli példájában a pénzfeldobás eredményére fogadást kötő emberek a játék várható hasznosságával kalkulálnak, és legfeljebb annyi pénzt hajlandók a részvételért kifizetni, amennyinek a hasznossága megegyezik a nyereség várható hasznosságával.

A várható hasznosság elméletét modern formájában először Frank P. Ramsey dolgozta ki (Ramsey [1931]). Munkája azonban elkerülte John von Neumann és Oskar Morgenstern figyelmét, akiket ma a várható hasznosság megalkotóinak tekintünk.²⁹ 1944-es tanulmányukban az emberi viselkedés játékelméleti leírásával foglalkoztak, és mintegy mellékesen vezették be a várható hasznosság fogalmát.³⁰ Lineáris hasznossági reprezentációjukat az emberi magatartást jellemző bizonyos axiómákra alapozták, de csak a 2. kiadás függelékében bizonyították be, hogy ezek az axiómák valóban a szóban forgó lineáris hasznossági reprezentációt biztosítják. Azóta ezeknek az axiómáknak több ekvivalens megfogalmazása is napvilágot látott, több szerző tollából.

Az axiómák leírásához szükségünk

lesz a következő fogalomrendszerre. Adottak az egyének lehetőségei. Egy ilyen lehetőség vagy azt a választást jelenti, amely egyértelműen egy bizonyos fogyasztói kosárra vonatkozik, vagy lutrit³¹ takar, amely ismert valószínűségeloszlás szerint valamelyik fogyasztói kosarat – valamelyik kimenetet – eredményezi. Egy biztos fogyasztói kosarat olyan lutrinak tekintünk, melynek kimenete 1 valószínűséggel a kérdéses kosár. A továbbiakban az axiómák ismertetését *Marschak* [1950]-re alapozzuk.³²

1. *axióma*: Bármely egyén lutrijai teljesen rendezettek, azaz tetszőleges két lutri közt jósági (esetleg közömbösségi) reláció értelmezhető. Ez a jósági reláció tranzitív abban az értelemben, hogy ha az *A* lutri preferált a *B* lutrihoz képest, a *B* pedig jobb, mint a *C*, akkor az *A* lutrit a fogyasztó többre értékeli, mint a *C*-t.

2. *axióma*: Amennyiben az *A* lutri preferált a *B*-hez képest, és a *B* lutri jobb, mint a *C*, akkor létezik egy 0 és 1 közötti *p* valószínűség, úgy, hogy a *p* valószínűséggel bekövetkező *A* lutri és az $1-p$ valószínűséggel bekövetkező *C* lutri, amelyet a $[pA + (1-p)C]$ kifejezéssel jelölünk,³³ közömbös (tehát ugyanolyan jó) a *B* lutrihoz képest. Vagyis egy rosszabb, egy jobb és egy köztük levő lutrihoz található két olyan valószínűség, melynek összege 1, és a két szélső lutri ezen számokkal vett konvex lineáris kombinációja kiadja a köztes lutrit.

3. *axióma*: Tetszőleges *A* lutrihoz és 0 és 1 közti *p* valószínűséghez található

³¹ Angolul a *gamble*, a *lottery*, a *prospect*, vagy a *probability distribution* kifejezést használják. *Baumol* [1968]-ban a fordító a lottószelvény elnevezést alkalmazta, *Eső-Lóránth* [1993]-ban pedig lutri szerepel.

³² Egy modernebb változatot lásd például *Jensen* [1967]-ben.

³³ A $[pA + (1-p)C]$ lutri alatt egy olyan lutrit értünk, melynek lehetséges kimenetei az *A* és a *C* lutri lehetséges kimenetei. Amennyiben az *x* egy lehetséges fogyasztói kosár az *A* lutriban, és ott a valószínűséggel következik be, akkor a $[pA + (1-p)C]$ összetett lutriban a bekövetkezésének valószínűsége: *pa*.

²⁹ Neumann és Morgenstern együttműködéséről lásd: *Morgenstern* [1976].

³⁰ A lineáris hasznossági reprezentáció megszületéséről lásd *Fishburn* [1989] és *Schlee* [1992].

olyan B lutri, hogy A a fogyasztó számára nem közömbös a $[pA + (1-p)B]$ lutrihoz képest. Például ha A 10 dollár biztos megszerzése, és $p=1/2$, akkor található olyan pénzösszeg, hogy 50-50 százalékos valószínűséggel a kérdéses pénzösszeg, illetve 10 dollár elnyerése a fogyasztó számára jobb, és olyan is, amelyik rosszabb, mint a 10 dollár biztos kézhezvétele. Az axióma következtében az olyan lutri, mely 1-hez közeli, de nem egészen 1 valószínűséggel tartalmaz egy kimenetet, nem tekinthető egyenértékűnek a biztosan a kérdéses kimenetet adó lutrival.

4. axióma: Ha az A lutri preferált a B lutrihoz képest, és p tetszőleges 0 és 1 közötti szám, akkor bármely C lutri segítségével képzett $[pA + (1-p)C]$ lutri is preferált a $[pB + (1-p)C]$ lutrihoz képest.

Amennyiben az 1-4. axiómák teljesülnek, akkor létezik egy olyan u hasznossági függvény, a Neumann-Morgens-tern-féle (továbbiakban N-M) hasznossági index, amely a fogyasztói kocsarakat – az egyes kimeneteket – vetíti a valós számok terére, és amelynek segítségével kiszámítható a lutrik várható hasznossága, azaz a lutri eloszlásához tartozó N-M várható hasznossági függvény V értéke:

$$V(A) = \sum_{x \in \text{supp}(A)} u(x)A(x), \quad (3)$$

ahol x az A lutri egy kimenete, $A(x)$ az ehhez a kimenethez tartozó valószínűség, $\text{supp}(A)$ az A lutri összes lehetséges kimenete.³⁴ Az így értelmezett V függvény olyan, hogy egy A lutri akkor és csak akkor jobb egy B lutrinál, ha $V(A)$ értéke nagyobb a $V(B)$ értékénél. A bizonyítás menete azon alapszik, hogy konstruálunk egy megfelelő tulajdonsággal rendelkező $u(\cdot)$ N-M hasznossági indexet. Amennyi-

ben a lehetséges kimenetek közt van legjobb és legrosszabb, akkor például a következő eljárással kaphatjuk meg a hasznossági indexet: a legjobb kocsárhoz 1-et, a legrosszabbhoz 0-át rendelünk hasznossági mutatóként. Ezek után minden kimenethez meghatározuk azt, az axiómák miatt egyértelműen létező p és $1-p$ valószínűséget, hogy a kérdéses kimenet mint biztos esemény és az a lutri, mely p valószínűséggel adja a legjobb és $1-p$ valószínűséggel a legrosszabb kimenetet, éppen egyenértékűek (közömbösek) legyenek. Belátható,³⁵ hogy az x kimenethez az így meghatározott $p(x)$ jó lesz $u(x)$ -nek.

A különböző fajta hasznossági függvények közti elméleti eltérések értelmezéséhez tekintünk egy példát. Legyen az A lutri olyan, hogy 1/2-1/2 valószínűséggel a kívánatosabb x vagy a kevésbé kívánatos x'' kimenetet adja, a B lutri pedig biztosan az x' -t. Először tegyük fel, hogy az A lutri közömbös a B lutrival szemben. Ekkor

$$u(x) - u(x'') = 2[u(x') - u(x'')] > 0, \quad (4)$$

ahol u az N-M hasznossági index. Ha u kardinális hasznossági függvény lenne, akkor a (4) formula alapján az x' pontosan fele annyival jobb az x'' -nél, mint az x . Amennyiben az u ordinális hasznossági mutató, akkor a (4) képletnek semmilyen kvantitatív jelentés nem adható. Mi a helyzet kardinalitás, illetve ordinalitás szempontjából az N-M hasznossággal?³⁶ Az N-M-féle várható hasznosság [jelölésünkkel $V(A)$ és $V(B)$] annyi információt ad, hogy az A és a B lutri milyen hasznossági relációban vannak. Amennyiben $V(A) > V(B)$ lenne, akkor az A jobb a B -nél, de hogy mennyivel, azt nem tudjuk. Az N-M hasznossági index jelölésünkkel $[u(x)]$ esetében a számértékeknek közvetett jelentőségük van, mint ahogy azt a következő példa is

³⁴ Arra az esetre írtuk fel a várható hasznossági formuláját, amikor a kimenetek diszkrét vektorokkal jellemezhetők. A folytonos kimenetekhez tartozó várható hasznosságot integrálformával kell felírni.

³⁵ A tétel bizonyítását lásd *Marschak* [1950]-ben.

³⁶ Ezzel kapcsolatban lásd még *Baumol* [1958] és *Baumol* [1968]-at.

bizonyítja. A 2. táblázat első oszlopában a hasznossági indexek számértéke mellett teljesül a (4) összefüggés, a második oszlop adataival pedig a következő (5) kapcsolat áll fenn:

$$u(x) - u(x'') > 2[u(x') - u(x'')] > 0. \quad (5)$$

2. táblázat

A (4) és az (5) összefüggést teljesítő hasznossági indexek

(mindkét oszlopban az egyes kimenetehz tartozó hasznossági értékelések azonos sorrendjével)

	1. hasznossági index sorozat	2. hasznossági index sorozat
$u(x)$	5	7
$u(x')$	3,5	4
$u(x'')$	2	3

Ordinális megközelítésben a 2. táblázat mindkét oszlopa ugyanúgy rangsorolja az x , az x' és az x'' kimeneteket, de N–M hasznossági indexként értelmezve őket, olyan várható hasznosságot eredményeznek, melyek másképp értékelik az A és a B lutri hasznossági relációját.

Belátható, hogy a (3) formulában szereplő hasznossági index egy pozitív affín transzformációtól eltekintve egyértelmű (Marschak [1950]). Azaz, ha mind az $u(\cdot)$, mind a $z(\cdot)$ a (3) formula követelményeinek megfelelő hasznossági indexek, akkor létezik olyan $a > 0$ és b konstans, hogy

$$z(\cdot) \equiv au(\cdot) + b. \quad (6)$$

A (6)-ból tévesen következtetnénk a Neumann–Morgenstern-féle hasznosság (a várható hasznosság) kardinális jellegére. Az N–M hasznosság alapjául szolgáló N–M hasznossági index esetében azonban, ha nem is jogos olyan következtetések levonása, hogy az egyik biztos kimenet kétszer olyan jó, mint a másik biztos kimenet, az „util-nagyságok” konkrét értéke döntő jelentőségű. Ezt jól szemlélteti a 2. táblázat. A hasznossági számok jelentőségének bemutatására vizsgáljunk meg még egy példát! Tekintsünk egy olyan

fogyasztót, aki vagyona vonatkozásában az $U_1(x) = \sqrt{x}$ hasznossági függvénnyel rendelkezik (ahol x a fogyasztó vagyona). Ez a fogyasztó többre értékeli, ha biztosan van 1 millió forint vagyona, mintha 1/2-1/2 valószínűséggel 0, illetve 2 millió forint vagyona lenne. Amennyiben $U_1(x)$ ordinális hasznossági függvényként kezelhető, akkor a fogyasztó értékítéletét az $U_2(x) = x^2$ függvény is jól leírja. Az $U_2(x)$ alapján viszont a fogyasztó többre értékeli az 1/2-1/2 valószínűséggel 0, illetve 2 millió forintos vagyont, mint a biztos 1 millió forintot.

Az 1–4. axióma fennállásakor tehát egy pozitív affín transzformációtól eltekintve, egyértelműen meghatározott a hasznossági index. Kérdés azonban, hogy ezek az axiómák valóban fennállnak-e. A valóságban jó néhány szerző tagadja az 1–4. axióma általános érvényét.³⁷ A következő példa Kahneman–Tversky [1979]-ből származik, és az ún. Allais-paradoxont illusztrálja. Egyetemi hallgatónak kérdések sorozatát tették fel. Az egyik kérdés így szólt: Melyik ingyenes lottószelvényt választaná szívesebben?

A: Amellyel 4000 (izraeli) pénzegységet nyerhet 0,8 valószínűséggel, vagy semmit 0,2 valószínűséggel.

B: Amellyel biztosan 3000 pénzegységet nyer.

A válaszolók 80 százaléka a *B* lottót részesítette előnyben. A következő kérdés a *C* és a *D* lottóra vonatkozott:

³⁷ Lásd például Kahneman–Tversky [1979], Tversky és szerzőtársai [1990], Eső–Lóránth [1993], valamint a Neumann–Morgenstern-axiómákhoz hasonló Savage-axiómákkal kapcsolatban Ellsberg [1961]. Habár az N–M hasznossági függvény léteéhez szükséges axiómák elvetése beleillik a neoklasszikus axiómarendszer tagadásának irányvonalába, mégis annál többet jelent, hisz a véletlen körülmények közti fogyasztói viselkedés vizsgálata minőségileg más, mint a determinisztikus döntések elemzése.

C: Amellyel 4000-et nyerhet 0,2 valószínűséggel, és semmit 0,8 valószínűséggel.

D: Amellyel 3000-et nyerhet 0,25 valószínűséggel, és semmit 0,75 valószínűséggel.

Az előző válaszadók 65 százaléka most a *C* lottót részesítette előnyben.

Amennyiben $u(0) = 0$ (amit az N–M hasznossági indexre megengedett pozitív affin transzformáció segítségével mindig elérhetünk), akkor a *B* lottószelvény választása az *A*-val szemben azt jelenti, hogy $u(3000)/u(4000) > 4/5$, míg a *C*-nek a *D*-vel szembeni preferálása épp az előző egyenlőtlenség fordítottját vonja maga után. Figyeljük meg, hogy a *C* lottó épp az *A* lottót jelenti 0,25-ös valószínűséggel, és zérust 0,75-ös valószínűséggel,³⁸ a *D* lottó pedig 0,25 valószínűséggel a *B* lottót, és 0,75 valószínűséggel zérust. A fogyasztók (a megkérdezett egyetemisták) viselkedése nem teljesítette az N–M hasznossági index létezéséhez szükséges 4. axiómát, nem csoda, hogy a várható hasznosság ellentmondásra vezetett. Az irodalom bővelkedik a fenti típusú paradoxonokban.³⁹ Mindegyik paradoxon arra vonatkozik, hogy ha az axiómák nem teljesülnek, akkor a belőlük levonható következtetések sem helytállóak.

Neumann és Morgenstern hasznossági elméletük kidolgozásakor feltételezték, hogy az egyes lutrik valószínűségeloszlása ismert. Ez a valóságban ritkán van így. A fogyasztó általában valamilyen hipotézissel rendelkezik a különböző helyzetekben elérhető lutrik valószínűségeloszlására vonatkozóan. Ezen feltételezések mellett⁴⁰ dolgozta ki Savage saját várható-

hasznossági elméletét (*Savage* [1954]). Savage rendszerét sokan és sokféleképpen tökéletesítették,⁴¹ de egyelőre még senki sem tudott gyökeresen újat mondani a Neumann–Morgenstern-féle hasznossági elmélet alap gondolataihoz képest.

Az elkövetkező száz év

Eddigi ismertetőnk után az következne, hogy személyesen állást foglaljunk az ordinális hasznosság versus kardinális hasznosság kérdéskörben. Nem szeretnénk azonban ilyen irányban elkötelezni magunkat, mert úgy érezzük, hogy mindig az elemezni kívánt probléma jellege határozza meg a szükséges eszközöket. Azzal viszont egyetértünk, hogy nem érdemes visszavonulni a tudomány elefántcsonttornyába, és bizonyos gyakorlati kérdések megválaszolásáról eleve lemondani, pusztán csak azért, mert úgy gondoljuk, hogy a pillanatnyilag rendelkezésre álló eszközök nem alkalmasak a vizsgálatukra. Újból és újból próbálkozni kell, hogy megtaláljuk az alkalmas eszközöket. Nem hallgathatjuk el, hogy a társadalmi kérdések elemzésében egyfajta sokat ígérő kísérleti eszköznek tartjuk a kiterjesztett hasznossági függvény kardinális értelmezését, a bizonytalan körülmények közti események értékelésekor pedig a jelenleg elérhető egyetlen elemzési eszköznek tekintjük a konkrét hasznossági nagyságokra építő várható hasznosságot.

Bizonyára mindenkit izgat, hogy milyen újabb eszközök „megszületésére” számíthatunk a cikkünk által ismertetett témakörben. Erre vonatkozóan teljes egészében Peter Fishburn véleményére támaszkodunk, aki az *Economic Journal* és az angol Királyi Közgazdasági Társas-

³⁸ Azaz 0,25-0,8 valószínűséggel 4000 pénzegységet, és 0,25-0,2 + 0,75 valószínűséggel zérus pénzegységet.

³⁹ A paradoxonok széles körű összefoglalását lásd *Machina* [1982].

⁴⁰ Frank P. Ramsey is hasonló feltételezésekkel dolgozott.

⁴¹ A Savage-féle elmélet megalapozását és lehetséges elágazási irányait lásd. *Pratt és szerzőtársai* [1964].

⁴² A döntéseméletet Fishburn fogalomrendszerének megfelelően olyan értelemben használjuk, hogy az magában foglalja a preferenciákra, a hasznosságra és értékre, a biztos és bizonytalan körülmények között hozott döntésekre vonatkozó valamennyi közgazdasági elképzelést.

ság együttes centenáriumi ünnepségén fejtette ki ezirányú nézeteit (*Fishburn* [1991]).

A számítógépek a jelenleginél is nagyobb jelentőséggel bírnak majd a következő században. Az adatsűrítés és a nagy sebességű adatelemzés mellett elsődleges feladatuk az lesz, hogy mind bonyolultabb döntési problémákat oldjanak meg. *Fishburn* szerint a 20. század közgazdasági döntésmélettét⁴² úgy fogják leszámazottaink tekinteni, mint az axiomatizálás korát. Igaz, hogy a kutatók a jövőben egyelőre még tovább folytatják az új modelljeiknek megfelelő axiómarendszerek kiépítését, és oly módon próbálják meg módosítani a régi axiómákat, hogy megszűnjön azok gyakorlati tényeken alapuló támadhatósága, az axiómagyártás helyét azonban szép lassan át fogja venni a döntési viselkedés kísérleti megfigyelése. Egyre nagyobb szerepet kap

majd az idő, mint a preferenciákat befolyásoló tényező.⁴³

Egy darabig még megmarad a pozitív és a normatív döntésmélet közti különbség, de végül a kettő összeolvad egy holisztikus döntésméletben, és a mikroökonómia alapvető vizsgálati területévé válik. Nem lesz tehát értelme annak, hogy utódaink késhegyig menő vitákat folytassanak egy-egy axióma érvényességéről és a hasznosság mérhető vagy nem mérhető voltáról. Helyette inkább hangszorgalommal fogják gyűjteni az adatokat, és azon fognak fáradozni, hogy a számítógépek részére megfelelő formában fogalmazzák meg az egyes felmerülő kérdéseket. Ez a fajta holisztikus leíró és döntési elmélet azonban mindenképpen a várható hasznosság nemrégiben kitaposott útján fog haladni, még akkor is, ha feltételezéseit tekintve a maiénál sokkal rugalmasabb lesz.

Hivatkozások

- ALLAIS, M.[1970]: Allais' Restatement of the Quantity Theory. Reply. *American Economic Review*, 60. No. 3. 447–456. o.
- AFRIAT, S.[1967]: The construction of a utility function from expenditure data. *International Economic Review*, 8. 67–77. o.
- ALLEN, R. G. D. [1934]: A Reconsideration of the Theory of Value. Part II. NS. 1. 196–219. o.
- ARROW, K. J. [1951]: *Social Choice and Individual Value*. New York: Wiley.
- ARROW, K. J. [1958]: Utilities, attitudes, choices. *Econometrica*, 26. No. 1. 1–23. o.
- BAILEY, M. J. [1954]: The Marshallian Demand Curve. *Journal of Political Economy*. June 1954. 255–261. o.
- BAUMOL, W. J. [1958]: The cardinal utility which is ordinal. *The Economic Journal*, 88. No. 272. 665–672. o.
- BAUMOL, W. J. [1968]: *Közgazdaságtan és operációanalízis*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BERDE ÉVA [1994]: *Közjavak és potyautasok*. Közgazdasági Szemle 5. sz. 431–443. o.
- BERDE ÉVA–VÁGI MÁRTON [1993]: *A piaci elégtelenségek*. Megjelent: *Kopányi Mihály* (szerk.): *Mikroökonómia*. Műszaki Kiadó és Aula, Budapest.
- BERDE ÉVA–PETRÓ KATALIN [1994]: *Mikroökonómia-feladatok*. BKE – Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- BERNOULLI, D. [1738]: *Specimen theoriae novae de mensura sortis*. *Commentarii Academic Scientiarum Imperialis Petropolitanae*. Vol. 5. Angol fordítás: *Econometrica*, 22. January 1954. 23–36. o.
- DEBREU, G. [1954]: *Preferenciarendezés reprezentálása hasznossági függvénnyel*. Megjelent: *Debreu, G.: Közgazdaságtan axiomatikus módszerrel*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1987. 187–192. o.
- DEBREU, G. [1974]: Excess Demand Functions. *Journal of Mathematical Economics*, 1974. 1. 15–21. o.
- EDGEWORTH, F. Y. [1881]: *Mathematical Psychics*.
- ELLSBERG, D. [1961]: Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. *Quarterly Journal of Economics*, 75. No. 4.

⁴³ Az időbeliség szerepéről a társadalmi döntésekben lásd *Berde* [1994].

- ESŐ PÉTER–LÓRÁNTH GYÖNGYI [1993]: A racionalitás közgazdasági értelmezéséről. *Közgazdasági Szemle*, 4. és 5. sz.
- FISHBURN, P. C. [1991]: Decision theory: The next 100 years? *The Economic Journal*, 101., január.
- FISHBURN, P. M. [1989]: Foundations of Decision Analysis: Along the Way. *Management Science*, 35. No. 4. 387–405. o.
- FISHER, I. [1892]: Mathematical Investigation in the Theory of Value and Prices.
- FRIEDMAN, M. [1949]: The Marshallian Demand Curve. *Journal of Political Economy*. December 1949. 463–474. o.
- GOSSEN, H. [1854]: *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*.
- GÖMÖRI ANDRÁS–KOPÁNYI MIHÁLY–PETRÓ KATALIN–TRAUTMANN LÁSZLÓ [1993]: Fogyasztói magatartás és kereslet. Megjelent: *Kopányi Mihály* (szerk.): *Mikroökönómia*. Műszaki Kiadó és Aula, Budapest.
- HAMMOND, P. J. [1976]: Dual Interpersonal Comparisons of Utility and the Welfare Economics of Income Distribution. *Journal of Public Economics* 7. 51–71. o.
- HARBERGER, A. C. [1971]: Three Basic Postulate for Welfare Economics: An Interpretive Essay. *Journal of Economic Literature*, 9. No. 3. 785–797. o.
- HARSANYI, J. C. [1975]: Can the maximum principle serve as a basis for morality? A critique of John Rawl's theory. *American Political Science Review*, 69. 594–606. o.
- HARSANYI, J. C. [1977]: Morality and the theory of rational behavior. *Social Research*, téli szám, Vol. 44, No. 4. Megjelent: *A. Sen–B. Williams* (szerk.): *Utilitarianism and beyond*. Cambridge University Press, 1982.
- HICKS, J. R. [1934]: A Reconsideration of the Theory of Value. Part I. *Economica*, NS 1. 52–76. o.
- JENSEN, N. E. [1967]: An Introduction to Bernoullian Utility Theory. I. Utility Functions. *Swedish J. Economics*, 69. 163–183. o.
- JEVONS, S. [1871]: *Theory of Political Economy*.
- JORGENSON, D. W.–LAU, L. J.–STOKER, T. M. [1980]: Welfare comparison under Exact Aggregation. *The American Economic Review*, 70. No. 2. 268–272. o.
- KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [1979]: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* 47. No. 2. 263–291. o.
- MACHINA, M. J. [1982]: "Expected utility" analysis without the independent axiom. *Econometrica* 50. No. 2.
- MANTEL, R. [1974]: On the Characterization of Aggregate Excess Demand. *Journal of Economic Theory*, 1974. március 7. 348–353. o.
- MARSCHAK, J. [1950]: Rational Behavior, Uncertain Prospects and Measurable Utility. *Econometrica*, 9. No. 2. 111–141. o.
- MARSHALL, A. [1890]: *Principle of Economics*.
- MENGER, C. [1871]: *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre in Austria*.
- MORGENSTERN, O. [1976]: The Collaboration Between Oskar Morgenstern and John von Neumann on the Theory of Games. *Journal of Economic Literature*, 14. No. 3. 805–816. o.
- NEUMANN, J. VON–MORGENSTERN, O. [1944]: *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press, Princeton.
- PARETO, V. [1906]: *Manual of Political Economy*.
- PRAAG, B. M. S. VAN [1991]: An integration of the two dimensions of the welfare concept. *Journal of Econometrics*, 50. 59–89. o.
- PRATT, J. W.–RAIFFA, H.–SCHLAIFER, R. [1964]: The foundations of decision under uncertainty: An elementary exposition. *American Statistical Association Journal*, június, 353–375. o.
- RAMSEY, F. P. [1931]: *Truth and Probability*. Megjelent: *The Foundations of Mathematics and Other Logical Essays*. Routledge and Kegan Paul, London.
- ROBBINS, L. [1935]: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Második kiadás, MacMillan, London.
- ROBBINS, L. [1938]: Interpersonal Comparison of Utility: A Comment. *The Economic Journal*, 48. No. 192. 635–641. o.
- SAVAGE, L. J. [1954]: *The Foundation of Statistics*. John Wiley and Sons, New York.
- SAMUELSON, P. [1948]: Consumption theory in terms of revealed preference. *Econometrica*, 15. 243–253. o.
- SCHLEE, E. E. [1992]: Marshall, Jevons and the Development of the Expected Utility Hypotheses. *History of Political Economy*, 24. 3. 729–744. o.
- SONNENSCHNIG, H. [1973]: Do Walras' Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand Functions? *Journal of Economic Theory*. 1973. augusztus 6. 345–354. o.
- STIGLER, G. J. [1950]: The development of utility theory I–II. *Journal of Political Economy*, 58. 4–5. sz. 307–327. o. és 373–396. o.

-
- SZÉKELY J. GÁBOR [1982]: Paradoxonok a véletlen matematikájában. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1982.
- TINBERGEN, J. [1991]: On the measurement of welfare. *Journal of Econometrics*, 50. 7–13. o.
- TVERSKY, A.–SLOVIC, P.–KAHNEMAN, D. [1990]: The Causes of Preference Reversal. *The American Economic Review*, vol. 80, No. 1.
- VARIAN, H. [1982]: The nonparametric approach to demand analysis. *Econometrica*, 52. 579–597. o.
- WALRAS, L. [1874]: *Eléments d'économie politique pure*.

A **figyelő** ajánlata 1995-re

- A Menedzserpiacért és a Tantszért nem kell külön fizetnem, mégis biztosan megkapom.
- Tagja lehetek a Figyelő Klubnak, rendezvényeit kedvezményesen látogathatom.
- 1500,-Ft. kedvezménnyel 1 évre előfizetője leszek a Figyelő gazdasági hetilapnak 4992,- forintért.

Cég:

Név:

Megye:

Város: ír. sz.:

Utca, hsz.:

Tel.:

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (KHB 227-05095) átutalom vagy csekken befizetem.

.....

Dátum

Alíírás

Az ár az áfát is tartalmazza!

Megrendelését kérjük küldje a Figyelő Rt. címére: Budapest 1355 Pf. 18. Telefax: 153-0106.

CSANÁDI MÁRIA

Honnan tovább?

(A pártállam és az átalakulás)

Empíria és elméleti modell. E két véglet ötvözésére vállalkozott a szerző a gazdasági és politikai élet csaknem húsz évi tanulmányozása alapján. Párt-, állami és gazdasági vezetőkkel készített több száz interjú birtokában, hivatali és levéltári dokumentumok elemzésével, hagyományostól eltérő adatgyűjtéssel térképezte fel a pártállam függőségi és érdekérvényesítési viszonyait, a hatalmi struktúra működésének és bomlásának jellegzetességeit és az átalakulásra gyakorolt hatásukat.

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

T-Twins Kiadó

Ára: 396 Ft

SUMMARY OF THE ARTICLES

Towards a theory of second-hand markets

Tibor Scitovsky

The paper introduces second-hand markets into our economic models the better to explain the demise of Say's Law in today's economics. It shows that hoarding any commodity can, under certain conditions, depress the economy, that unhoarding often stimulates it, and also explains why Keynesian employment policy is losing its effectiveness and why our economy seems to be becoming depression prone.

Liberalization of imports in Hungary

András Nagy

The liberalization of imports had been an important part of the reform package which was expected to bring about an efficient competitive market relying on private property. Against the expectations of the conservative bureaucracy the programme of import liberalization was even faster implemented than the originally planned – already tense – rate. The advantages soon appeared: shortages disappeared, wide assortments became available to both consumers and producers, and the latter fact also helped exports. Yet the Hungarian reform package differed from similar measures of other countries at two important points: first, a significant real revaluation took place, second, the level of customs duties diminished. Initially, these measures met with a weaker than expected resistance on part of the firms but, beginning with 1991, domestic producers and, particularly, the joint ventures exerted a growing pressure on authorities in the interest of introducing protectionist measures.

Some interrelations of subsidizing the agrarian sector

Pál Juhász–Kálmán Mohácsi

Subsidization policy is an element of agrarian policy, closely related to its other components, providing a basis for the efficient operation of the agrarian sector. In the given situation subsidization policy is also an instrument helping the building up and modernization of an agrarian system similar to the well organized ones in the advanced industrial countries, corresponding to the conditions of market economy. At the same time, helping the activities of agriculture and food processing depends on the available budgetary resources.

The subsidies have to provide a basis first of all for the self-organizing forces of the agrarian sector, so that risk-taking enterprising, successful in the long run, should gain ground. Thus, they have to support the building up of agrarian markets, an independent and efficient appearance of the actors on the market, better transparency of the partial markets and the improvement of information supply.

The article does not seek an answer to the question to what extent the Hungarian agrarian sector is supported or whether it is satisfactorily supported. It is related to the agrarian policy analyses started in professional circles which try to explore the possible major components of the system of subventions or, rather the targets and methods of a system of subsidization that could be more efficient than the existing one.

Hidden economy by international comparison – A method of estimation based on the households' energy consumption*Mária Lackó*

Relying on a cross-section analysis of the households' energy consumption in 19 OECD countries, the authoress has worked out a method suited for separating the energy consumption of households independent of the hidden economy from that related to it. The method allows to rank 20 market economies according to the share of the hidden economy. With certain conditions, the hidden economies of Hungary, Czechoslovakia and Poland in 1990 can also be fitted into this ranking. The results thus received show that the hidden economies of these East European countries are greater than those of any other market economy reviewed.

The role of various notions of utility in economics*Éva Berde-Katalin Petró*

For the Hungarian economics of the seventies it appeared as if the questions related to consumer utility were given satisfactory answers acceptable by everyone. The definitive discarding of the cardinal utility notion, the on-sided treatment of the relationship between the cardinal and the ordinal approach, the Debreu representation proving the viability of ordinal utility and the adoption of this line of reasoning without any outlook had become an almost obligatory thesis for the domestic scholars of microeconomics – not too many at that time. During the time passed since then the camp of those having more or less mastered the ideas of the above discipline has grown, yet, mysteriously, the then established approach could not successfully be broken through. As a matter of fact, if we remain on the soil of ordinal utility in the strict sense, the armory of analyses preceding societal decisions becomes essentially poorer and the evaluation of economic decisions to be taken under conditions of uncertainty will be almost impossible. The article shows the historical development of the neo-classical notion of utility, its highly differing versions, the areas where the various notions are used as well as the latest approaches to utility. The readers' attention is called to the fact that economics does not possess such universal procedure which could give an answer to all questions raised. The instrument to be used has always to be chosen according to the nature of the problem.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, May 1995

CONTENTS

<i>Tibor Scitovsky: Towards a theory of second-hand markets</i>	437
<i>András Nagy: Liberalization of imports in Hungary</i>	454
<i>Pál Juhász–Kálmán Mohácsi: Some interrelations of subsidizing the agrarian sector</i>	471

WORKSHOP

<i>Mária Lackó: Hidden economy by international comparison. (A method of estimation based on the households' energy consumption)</i>	486
--	-----

REVIEW

<i>Éva Berde–Katalin Petró: The role of various notions of utility in economics</i>	511
---	-----

English abstracts of the articles	531
---	-----

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: 1995. március 29.

A nyomdai munkákat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/05-66-21

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 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 a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 Ft

Bankszolgáltatások a teljesség igényével

Budapesten és országos hálózatunkban
75 helyen várjuk Tisztelt Ügyfeinket

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 pénzintézeti hitelek továbbkölcsönzése forintban és/vagy devizában;
- ◆ export előfinanszírozási hitelek;
- ◆ határidős és futures ügyletek;
- ◆ váltóleljesztés;
- ◆ 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 (Hilton):** 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, Elele út 57. T: 185-1322 • **ÉSZAK-PESTI IGAZGATÓSÁG:** 1138 Budapest, Vár út. 202/b T: 140-1331 • **KORONA IGAZGATÓSÁG:** 1031 Budapest, Hercegpátás u. 5. T: 266-3222 • **Budagyöngye Kirendeltség:** 1026 Budapest, Szilágyi 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, Laktanyu u. 4. T: 250-3457 • **Rékaszentimihályi Fiók:** 1162 Budapest, Rákosi út 128. T: 252-2670 • **Pestútrina Fiók:** 1184 Budapest, Őllői út 396. T: 178-6577 • **Rékaszentimihályi 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 Csongrád, 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 Dunajváros, Dózsa Gy. 4/b. T: 25/310-711 • 3300 Eger, Dobó tér 9. T: 36/410-488 • 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, Bajcsy Zs. u. 18. T: 96/326-444 • 7400 Kaposvár, Fő u. 3. T: 82/415-322 • 6000 Kecskemét, Dobó krt. 13-15. T: 76/327-455 • 6000 Keszthely, Kálota J. tér 20. T: 76/320-288 • 8360 Keszthely, Pető u. 1. T: 83/313-223 • 6200 Kiskőrös, Pető 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. I/S. 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, Mindszent 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 Nagykanizsa, Erzsébet tér 19. T: 93/310-113 • 2760 Nagyháta, Dózsa Gy. u. 10. T: 53/315-780 • 2750 Nagyhalász, Dóka tér 1. T: 53/351-887 • 4400 Nyíregyháza, Bezenyey tér 17. T: 42/343-361 • 7030 Páka, Dózsa Gy. u. 10. T: 75/310-288 • 7626 Pécs, Dózsa tér 6. T: 22/336-066 • 7626 Pécs, Széchenyi tér 6. T: 72/432-255 • 2300 Ráckeve, Kossuth u. 47. T: 24/385-011 • 2651 Rétig, Rákóczi u. 29-31. T: 35/350-589 • 3100 Salgótarján, Losonc u. 2. T: 32/317-788 • 9400 Sopron, Széchenyi u. 5. T: 99/338-038 • 6720 SZEGED, Klauzál tér 4. T: 62/485-585 • 7100 Szekszárd, Csany 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 Szekesfehérvár, Bástya u. 8. T: 22/329-922 • 2310 Szigetszentmiklós, Losonczi u. 1. T: 24/367-410 • 7900 Sztegervár, Rákóczi u. 25. T: 73/310-642 • 2628 Szok, I. Szent Imre u. 12. T: 27/370-033 • 5000 Szolnok, Hősök tere 1. T: 56/341-381 • 9700 Szombathely, Kőszegi u. 3/a. T: 94/325-852 • 7090 Tárna, Szabadság u. 54. T: 74/371-459 • 8301 Tapolca, Fő tér 15. T: 87/312-244 • 2801 Tata, Szent Borbála tér 6. T: 34/316-778 • 5350 Tízajfűred, Fő u. 36. T: 59/351-051 • 3580 Tízajváros, Kazinczy u. 11. T: 49/341-322 • 2600 VÁC, Kővárosi u. 10. T: 27/315-322 • 8200 VESZPRÉM, Busznyai A. út 26. T: 88/424-499 • 8900 Zalaezerszeg, 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

XLII. ÉVFOLYAM

1995. JÚNIUS

LUIZ CARLOS BRESSER PEREIRA

Latin-Amerika az „állam válsága” megközelítés fényében

MELLÁR TAMÁS

A költségvetési kiadások hatása a kínálatra

SÁRVÁRY MIKLÓS–SZEKERES ÉVA

Hasznosság és tipikusság. Valóban különböznek egymástól?

VALENTINYI ÁKOS

Endogén növekedésmélet (Áttekintés)

VARGA JÚLIA

Az oktatás megtérülési rátái Magyarországon

GARAI LÁSZLÓ

Gazdasági növekedésünk emberi feltételeiről és a második modernizáció

JAN ADAM

A piaczgazdasági átmenet kelet-közép-európai tükrében

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, XLII. évfolyam, 1995. június

TARTALOM

<i>Luiz Carlos Bresser Pereira: Latin-Amerika az „állam válsága” megközelítés fényében</i>	533
<i>Mellár Tamás: A költségvetési kiadások hatása a kínálatra</i>	552
<i>Sárváry Miklós–Szekeres Éva: Hasznosság és tipikusság. Valóban különböznek egymástól?</i>	571
<i>Valentinyi Ákos: Endogén növekedésmélelet (Áttekintés)</i>	582

MŰHELY

<i>Varga Júlia: Az oktatás megtérülési rátái Magyarországon</i>	595
<i>Garai László: Gazdasági növekedésünk emberi feltételeiről és a második modernizáció</i>	606

SZEMLE

<i>Jan Adam: A piaczgazdasági átmenet kelet-közép-európai tükrében</i>	620
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	631

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

LUIZ CARLOS BRESSER PEREIRA

Latin-Amerika az „állam válsága” megközelítés fényében

A nyolcvanas évek elején kirobbant elhúzódó latin-amerikai válságnak két értelmezése létezik: a neoliberais gyökerű hivatalos „washingtoni nézetrendszer” és a szociáldemokrata irányultságú „fiskálisválság-megközelítés”. Mindkettő egyetért abban, hogy a latin-amerikai államszervezetek túlméretezettek, intervencionisták és populizmusra hajlamosak, a válság megoldásához tehát a stabilizáció mellett piaci reformokra is szükség van. Véleményeltérés is kimutatható azonban e két megközelítési mód között, a válság okait és elhárítását illetően egyaránt.

A szerző által is képviselt szociáldemokrata felfogás számol a válság nemzetközi összetevőivel (az adósságproblémával) is, emellett bírálja a „minimális állam” koncepcióját. Az állam azonban csak akkor válhat cselekvőképessé, ha megoldja költségvetési válságát. A költségvetésnek forrásokhoz kell jutnia, mégpedig további hitelfelvétel és inflációs adó nélkül, forrásait pedig elsősorban a növekedés előmozdítására, s nem kamatfizetésre kell fordítania. Emiatt csökkentenie kell a külső és belső államadósságot, és meg kell törnie a gazdagok jövedelmének megadóztatását szinte kizáró hagyományt.*

Tények, kérdések, értelmezések

A nyolcvanas években mély válság volt Latin-Amerikában. Az egy főre jutó jövedelem az évtized folyamán hozzávetőleg tíz százalékkal csökkent. A kilencvenes évek során a növekedés újraindult ugyan a legtöbb országban, azokat a problémákat azonban, melyek a válságot előidézték, távolról sem oldották meg. Latin-Amerika hatalmas országában, Braziliában még a stabilizációt sem voltak képesek véghezvinni. A régió egészére számítva 2,4 százalékkal nőtt a jövedelem 1992-ben, de ha Braziliát leszámítjuk, akkor a többi latin-amerikai és karibi ország átlagosan 4,3 százalékos növekedést ért el. Az inflációt 1992-re 20 százalékra sikerült leszorítani, amennyiben Braziliát figyelmen kívül hagyjuk, ahol az áremelkedés üteme abban az évben 1130 százalékot ért el. Korai lenne azonban még kijelenteni, hogy Braziliát leszámítva, a régióban leküzdötték a válságot. A beruházások, a reálbér és a fogyasztás szintje még nem érte el az 1980-as szintet, s az adósságválságot sem oldották meg

* A tanulmány eredeti címe: The Crisis of the State Approach to Latin America. Megjelent: Instituto Sul-Norte de Política Econômica e Relações Internacionais, São Paulo, Texto para Discussão no. 1.

kielégítő módon. A feldolgozóipar nehéz helyzetben van azokban az országokban, ahol liberalizálták a külkereskedelmet, és megfékeztek az inflációt, mint például Argentínában és Mexikóban. Ez arra utal, hogy még nem sikerült olyan hatékonyabb iparosítási stratégiát találni, amelyik felválthatná a lehetőségeit már kimerítő import-helyettesítési politikát. A legtöbb országban az állam fiskális válsága továbbra is súlyos, még ha enyhült is valamelyest a korábbiakhoz képest.

1991 óta – ahogy több latin-amerikai ország gazdasági eredményei javultak, miközben Kelet-Európában a reform nehezebbnek bizonyult a kezdeti várakozásoknál – a fejlett világban megint pozitív kép kezdett kialakulni a latin-amerikai országokról. 1991-ben a régió egésze átlagosan 3,6 százalékos GDP-növekedést ért el. Ez a tény, valamint a fejlett országok alacsony kamatlábaival szemben roppant magas latin-amerikai kamatlábak nagyarányú tőkebeáramlást váltottak ki e térségbe. Ez nemcsak Mexikóba és Chilébe irányult, hanem Venezuelába, Brazíliába és Argentínába is, pedig ezen országok gazdaságában még távolról sem zajlottak le a kiigazítási folyamatok. A nyolcvanas években mindvégig szélsőséges méreteket öltött a nettó erőforrás-kivonás a régióból, 1991-ben azonban megfordult az irányzat, s 1992-ben még tovább nőtt a nettó tőkebeáramlás. A Washingtonban uralkodóvá vált új optimizmus arra a feltételezésre épült, hogy a latin-amerikai országok végre megvalósították a szükséges reformokat, aláírták az adósságrendezési megállapodásokat a Brady-terv szerint, stabilizálták a gazdaságukat, és ismét növekedési pályára álltak. Ez az optimizmus azonban, úgy tűnik, nem áll szilárd alapokon. Egyes országok, így Venezuela vagy Peru, amelyekről 1991-ben úgy tartották, hogy a neoliberais reformok révén talpra állították gazdaságukat, súlyos politikai nehézségekbe ütköztek. Peruban újra autoriter kormányzat jött létre 1992-ben. Az argentin stabilizáció továbbra is a pezó erős túlértékelttségére épül. Ugyanez áll Mexikóra is, bár enyhébb mértékben. Emellett a legtöbb latin-amerikai ország még mindig nem birkózott meg a költségvetési válsággal.

A felsorolt tényekre tekintettel magától adódik néhány kérdés. Miért volt a válság annyira mély? Miért volt a régió gazdasági teljesítménye olyan rossz, ahogy azt az 1. táblázat mutatja? Miért csökkent Latin-Amerikában a nyolcvanas évtizedben az egy főre jutó jövedelem 9,4 százalékkal, és miért esett vissza ugyanebben az időszakban a beruházások GDP-n belüli részaránya 23,2-ről 15,6 százalékra? Miért volt az egy főre jutó jövedelem 1991-ben még mindig az 1977. évi szinten? Miért ugrott fel az infláció mértéke, mely 1980-ban még csak 54,9 százalékos volt, 1990-re 118,5 százalékra? Miért lábaltak ki egyes országok a válságból, amikor mások még küszködnek, hogy kijussanak belőle? Latin-Amerika helyzetének milyen felfogása segíthet a válság megértésében és a belőle kivezető stratégiák kidolgozásában? Elegendő-e a politikusok populista intézkedéseire, illetve a mértéktelen állami beavatkozásra visszavezetni a válságot, mint azt többen teszik?

1. táblázat

Néhány makroökonómiai mutatószám alakulása Latin-Amerikában

Mutatószám	1980	1990	1991	1992
GDP (1980 = 100)	100,0	112,0	116,0	118,8
Egy főre jutó GDP (1980 = 100)	100,0	90,6	92,2	92,78
Beruházás/GDP (százalék)	23,2	15,6	n. a.	n. a.
Külső adósság/export	2,2	2,9	2,9	2,8
Nettó erőforrástranszfer (milliárd dollár)	n. a.	-14,4	8,4	27,4
Infláció (százalék)	54,9	1185,0	198,7	410,7

Forrás: *Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLA)*: Panorama Económico de América Latina 1990 and 1991. *The World Bank*: several World Bank Development Reports. *Interamerican Development Bank*: Economic and Social Progress in Latin America: 1990 Report.

Másik oldalról is közelíthetünk a problémákhoz. Mi szükséges a válság legyőzéséhez? Elegendő-e a stabilizáció megvalósítása, a privatizálás és a liberalizálás ahhoz, hogy automatikusan újra meginduljon a növekedés? Egyedül a neoliberais terápíának köszönhető-e néhány olyan ország viszonylagos sikere, mely azt alkalmazta? Nem lehetséges-e, hogy a neokonzervatív elképzeléseket csak részlegesen ültették át a gyakorlatba, s közben fokozatosan új Latin-Amerika-felfogás és ennek megfelelő fejlesztési stratégia van kialakulóban – olyasvalami, amit legszívesebben „az állam válsága” megközelítésnek vagy szociáldemokrata megközelítésnek neveznék? Tényleg csakis konzervatív reformnak minősítendő-e a privatizáció, a kereskedelem liberalizálása és a dereguláció, vagy alkalmazhatják ezeket haladó, illetőleg baloldali politikusok és gazdaságirányítók is?

A latin-amerikai válságot az adósságválság váltotta ugyan ki, de mélyebben fekvő oka az állam fiskális válsága volt: az a tény, hogy az állam csődbe jutott, elvesztette hitelképességét és tehetetlenné vált. Kiegészítő ok volt, hogy kimerültek a korábban sikeres fejlesztési stratégiának és a latin-amerikai problémák ehhez illeszkedő felfogásának, az úgynevezett „nemzeti fejlesztési megközelítésnek” a lehetőségei. Ez a stratégia az importhelyettesítésre épült, és együtt járt a termelőszektorok működésébe való kiterjedt állami beavatkozással.

Két egymással versengő áramlat próbálja jelenleg a válság okait meghatározni, és a kivezető utat megmutatni. Az egyik a neoliberális „washingtoni nézetrendszer” (Washington consensus), a másik a szociáldemokrata irányzatú „állam válsága” vagy „fiskális válság” megközelítés. E két áramlatnak vannak érintkezési pontjai mind a válság okaira, mind a megoldás módjára vonatkozóan. Különösen kritikusan ítéli meg mindkettőt a populizmust, illetve a nemzeti fejlesztési megközelítést, amely hosszú időn át uralkodó volt Latin-Amerikában, és egyetértenek abban, hogy az állam túl nagyra nőtt ebben a régióban. Alapvetően különbözik viszont a véleményük a válság fő okáról és orvoslásának módjáról. A neoliberális felfogás szerint ugyanis az alapvető ok a túl nagyra nőtt állam mértéken felüli ereje, a fiskális válság megközelítés szerint azonban a válság fő oka a csődbe jutott állam fokozódó elgyengülése. Mindkét nézetrendszer szerint szükség van az állam karcsúsítására, privatizálásra és liberalizálásra, valamint a piacorientált reformokra. *A neoliberális megközelítés azonban az állam koordinatív szerepének gyengítését tekinti célnak, a fiskális megközelítés viszont éppen e szerep visszaszerzését tűzi célul.* A fiskális válság megközelítés valóságghűbb képet rajzol a latin-amerikai válságról, s a követendő gazdaságpolitikára vonatkozó javaslata is kevésbé dogmatikus. Felhasználja a neoliberális felfogás pozitív elemeit, de nem hagyja magát megfertőzni azokkal a radikális neokonzervatív eszmékkel, melyek a neoliberális álláspont mögött meghúzódnak. Minthogy azonban a neoliberális nézetrendszer Washingtonból, a régió domináns külpolitikai erőközpontjából származik, a gyakorlatban megvalósított gazdaságpolitikák nagy valószínűség szerint ennek az elemeit is magukban foglalják. S a latin-amerikai uralkodó körök mindenestre azt fogják hajtogatni, hogy a „washingtoni nézetrendszert” ültetik át a gyakorlatba.

A korábbi helyzetértékelések

Amíg a latin-amerikai országok fejlődő országoknak számítottak a harmincas és hetvenes évek között, a térség egymással versengő elemzői arra keresték a választ, miért elmaradtak, „alulfejlettek” ezek az országok. Az értékelések nem szóltak a stagnálás és a válság okairól, egyszerűen azért nem, mert akkoriban gyors növekedés volt jellemző a régióra.

Az alulfejlettség három alapvető értelmezése vetélkedett egymással: a radikális marxisták által jegyzett *imperializmuselmélet*, a reformista *új dependenciaelmélet* és a konzervatív *modernizációs elmélet*. A második összhangban volt a Prebisch, Furtado

és mások által kidolgozott latin-amerikai strukturalizmussal, míg a harmadik neoklasszikus gyökerű volt. Mindkettő összeegyeztethető volt a *fejlesztésgazdaságtannal* (development economics) is, amelynek létrehozásához főként Rosenstein Rodan, Lewis, Nurkse, Prebisch, Hirschman és Gerschenkron járult hozzá. *Az elméleti és ideológiai vita ellenére ezek az országok egységes és sikeres gazdasági stratégiát alkalmaztak: az állam által irányított, befelé forduló, importhelyettesítő iparosítás fejlődési útján jártak.* E stratégiához két alternatív politikai irányzat tartozott: a populista technobürokratikus és az autoriter technobürokratikus irányzat. Az előbbi baloldali, az utóbbi jobboldali elhajlást mutatott. Szavakban szinte mindenki demokrata volt, még az autoritáriusok is. Ez alól a kivételt a jobb- és baloldali radikálisok jelentették – mindkettő jelentőség nélküli kisebbség volt. A kapitalizmus létjogosultságát a radikális baloldalt leszámítva, senki nem vonta kétségbe. Az állam által irányított importhelyettesítő stratégiát a konzervatívok és Washington szavakban elleneztek, a gyakorlatban azonban az üzletemberek és a kormányzatok mindaddig támogatták, amíg sikeres volt. Washingtonban az amerikai kormányzat és a nemzetközi szervezetek, csakúgy, mint az üzleti világ és a kereskedelmi bankok, lagymatagon kritizálták ugyan az importhelyettesítő stratégiát, a gyakorlatban azonban támogatták és finanszírozták azt. A Világbank egészen a hetvenes évek végéig a fejlettésgazdaságtan híve volt, és olyan iparosítási stratégiájé, amelyik nem állt messze a nemzeti fejlesztési megközelítéstől.

A válság

Az importhelyettesítési stratégia lehetőségei a hatvanas évekre kimerültek. A hetvenes években már csak mesterségesen, a könnyen hozzáférhető külföldi források révén lehetett ezt életben tartani. A tényleges árányok azonban, az állami beavatkozás okozta torzulások miatt egyre inkább eltávolodtak a piactisztító árszerkezetétől. A magánvállalatok szubvencionálását és kisebb mértékben a fogyasztás támogatását még azután is sokáig fenntartották, hogy elvesztették eredeti indokukat, ami tovább rontotta az erőforrások elosztásának hatékonyságát. *Az állam állta mindvégig a számlát.* Súlyosbította a helyzetet, hogy a magánszféra megtakarításai, melyek a hetvenes években még magas szinten voltak, erősen visszaestek. A nyolcvanas évek elején a költségvetési deficitet finanszírozó növekvő külső adósságállomány az állam fiskális válságába torkollott (Werneck [1987], Bresser Pereira [1987]).

Az akkoriban kirobbant hosszan tartó latin-amerikai válság alapvetően a hetvenes évek elején hozott két döntésnek volt a következménye. Latin-amerikai részről azé a döntés, *hogy olyan növekedési stratégia és intervenció módszerek* (az importhelyettesítés) *mellett tartottak ki, melyek addigra működésképtelenné váltak;* a hitelező országok részéről pedig azé a döntés, *hogy készen álltak finanszírozni és ezzel mesterségesen életben tartani ezt a stratégiát.*

Ez a két döntés első lépésben megnövelte a latin-amerikai országok adósságait, második lépésben pedig csődbe vitte, fiskális válságba sodorta mindegyik latin-amerikai ország kormányzatát. A folyamat összetevői a következők voltak: a külső adósságállomány növekedése; ennek államosítása; a költségvetési deficit felduzzadása és a költségvetés megtakarításainak leapadása a kamatterhek növekedésének és a populista gazdaságpolitika folytatólagos alkalmazásának következtében; égbe szökő államadósság kialakulása és az állam hitelforrásainak a bedugulása.

A külső adósság kezdetben nem az államot terhelte döntő mértékben. A hetvenes években a külső adósságállomány hozzávetőleg fele-fele arányban oszlott meg a magánszféra és az állam között. A nyolcvanas évek elején azonban *államosították a magáncégek külső tartozásait.* Megengedték ugyanis ezeknek, hogy hazai valutában törlesszék külső adósságaikat a saját nemzeti bankjuknak, amely ennek fejében átvállalta tőlük a külföldi hitelezők kielégítését. Ez a gyakorlat amellett, hogy az

államra hárította a vállalatok külföldi adósságait, még *szubvenciót is juttatott nekik, s készítette őket a további hitelfelvételre*, mert adósságaikat a rendszerint túlértékelt hazai valutában egyenlíthették ki. A latin-amerikai kormányzatok – különösen Brazília – a külföld megtakarításait használták fel a nagyléptékű importhelyettesítő programjaik, sőt még a fogyasztás egy részének finanszírozására is (gazdasági populizmus). A nyolcvanas évek végére, mikor lezárult a külső adósság államosításának folyamata, az adósság hozzávetőleg 90 százaléka már a kormányzatokat terhelte. Továbbra is csak a magánszektor volt képes többletet elérni a külgazdasági kapcsolatokban, mégis az államtól várták most már az adósságok törlesztését. A vállalati külső adósságok államosítása a költségvetési deficit finanszírozásának természetellenes módszere és a fiskális válság kiobbantója volt. A hetvenes években a költségvetési deficitet még jobbra külföldi hitelekkel finanszírozták; a nyolcvanas évek első felében már inkább a magánvállalatok befizetéseiből. Ezek rendszerint kedvezményes feltételek mellett, hazai valutában törlesztették külső adósságaikat az államnak, amely viszont nem rendelkezett elegendő valutával ahhoz, hogy a külföldi bankokkal szembeni fizetési kötelezettségeket teljesítse. A nyolcvanas évek végén azután néhány országnak – például Mexikónak és Chilének – sikerült a bérek és a belső fogyasztás visszafogásával drasztikusan csökkentenie a költségvetési deficitet, a latin-amerikai országok többségében azonban tovább mélyült a költségvetési válság.

Ekkorra gyakorlatilag valamennyi latin-amerikai ország elkötelezte már magát a restriktív költségvetési politika mellett. A költségvetési deficit azonban már olyan magas volt, s ennek egyik összetevőjeként olyan súlyossá váltak az államadósság kamatterhei, hogy a kormányzatok nem voltak többé képesek a megfelelő kiigazítási politika megvalósítására. Ekkor még a magánszféra külső adósságainak kormányzati tartozássá való átalakítása egyszerű módszert kínált a folyó deficit finanszírozására. Így a külső hitelfelvétel, amely a hetvenes évek állami vezérlésű importhelyettesítő stratégiáját és a költségvetés túlköltekezését fedezte, a nyolcvanas évek első felében közvetett módon tovább súlyosbította az állam pénzügyi helyzetét, mert az adósságok államosítása tovább élte a fiskális fegyelem hiányát, és megalapozta a mély költségvetési válságot.

A fiskális válság jelentése

Az állam fiskális válságának fogalmát elsőként James O'Connor használta abban az értelemben, hogy az államot fokozódó nehézségek elé állítja egyes gazdasági szektorok és a megfelelő társadalmi csoportok növekvő igényeinek a kielégítése (O'Connor [1973]). Az általam itt kifejtett gondolatok is ezen a fogalomhasználaton alapulnak. Az *állam fiskális válsága* kifejezés persze szószaporító megfogalmazás, mivel minden fiskális válság az államhoz kapcsolódik. Mégis a használata mellett döntöttem, amikor 1987-ben nyilvánvalóvá vált számomra,¹ hogy az államnak központi szerepe van a latin-amerikai válságban. Ugyanilyen joggal beszélhetnénk az állam finanszírozási válságáról is, mivel minden fiskális válságnak az a végső kimenetele, hogy az állam egyre nehezebben képes kiadásait finanszírozni.

Az állam fiskális válságának öt összetevője volt a nyolcvanas években Latin-Amerikában: 1. költségvetési deficit; 2. nagyon alacsony vagy egyenesen negatív

¹ 1987-ben Brazília pénzügyminisztere voltam. Abban az időben a válságot likviditási vagy „konjunkturális” válságnak tekintették, nem pedig az állami pénzügyek strukturális válságának. Pénzügyminiszterként szerzett tapasztalataim érlelték meg bennem a felismerést, hogy a latin-amerikai válság az állam fiskális válságaként diagnosztizálható (Bresser Pereira [1993a]).

költségvetési megtakarítás; 3. mértéktelen külső és belső adósságállomány; 4. az állam alacsony hitelképessége, ami a nemzeti valutába vetett bizalom hiányában és a belföldi adósságállomány rövid lejáratúvá válásában nyilvánul meg (lásd az egynapos kincstárjegyek piacát Brazíliában²); 5. a kormányzat hiányzó szavahihetősége.³

A költségvetési deficit, valamint az elégtelen, sőt esetleg negatív költségvetési megtakarítás a közgazdasági zsargon szerint a fiskális válság flow jellegű vonása, míg a külső és belső államadósság mérete stock jellegű tulajdonság. Voltaképpen az állam hitelforrásainak bedugulása a fiskális válság legalapvetőbb ismérve. Magas lehet ugyanis valamely országban a költségvetési hiány és az államadósság összege is, ettől azonban az államnak még nem kell elvesztenie hitelképességét, és a kormányzatnak a szavahihetőségét. Ez a helyzet például az Egyesült Államokban és Olaszországban, ahol a deficit és az államadósság ellenére sincs fiskális válság, vagy ha van is, sokkal enyhébb, mint a latin-amerikai válság. Az állam hitelforrásainak elapadása tehát a fiskális válság leglényegesebb jellemzője, ekkor az állam már csak a seigniorage révén, azaz pénzteremtéssel képes a deficitet finanszírozni. Ha az állam már teljesen elvesztette a hitelforrásait, más szóval, ha a fiskális válság akuttá és ellenőrizhetetlenné vált, akkor az állam nem képes többé a nemzeti fizetőeszköz funkcióinak megőrzésére, és hiperinfláció lesz a legvalószínűbb végkifejlet.

A fiskális válság legtöbb jellemzője magától értetődő. Mégis azt hiszem, fontos kiemelni az elégtelen költségvetési megtakarítások (public savings) kérdését. A fiskális válság alapvető flow jellegű vonása ugyanis nem a költségvetési deficit, hanem a negatív költségvetési megtakarítás. Ennek a tényezőnek stratégiai jelentősége van, különösen a fejlődő országokban. A negatív költségvetési megtakarítás ugyanis közvetlen oka az alacsony beruházási rátáknak és az egy főre jutó jövedelem stagnálásának.

A költségvetési megtakarítás (S_G) egyenlő a folyó állami bevételek (T) és a folyó kiadások (C_G) különbözetével, ahol az utóbbiba a kamatfizetéseket is beszámítjuk.⁴ Képletben:

$$S_G = T - C_G.$$

A költségvetési megtakarítás más fogalom, mint a költségvetési deficit (D_G), amely egyenlő a folyó állami bevételeknek és az összes állami kiadásoknak – ideértve az állami beruházásokat (I_G) – a különbségével, s megegyezik az államadósság növekményével:

² Brazíliában az „egynapos piac” (overnight market) finanszírozza belföldön az államot. A magángazdasági szereplők egynapos lejáratra adnak hitelt bankszámlájukról az államnak, nap mint nap, újra és újra. Ez megfelel az állampapírok indexálásának, ami megvédi a megtakarítókat az infláció ellen, miközben az államot kvázipénznek tekinthető kincstárjeggyel finanszírozzák.

³ Nagyon fontos az állam hitelképességének (credit-worthness) és a kormányzat szavahihetőségének (credibility) megkülönböztetése. A hitelképtelen állam a gazdasági szereplők szemében olyan intézmény, amelynek nem biztonságos dolog hitelt nyújtani, a nem szavahihető kormányzat pedig nem tartja be a szavát, s így a gazdasági szereplők bizonytalanságban érzik magukat a gazdaságpolitikát illetően. A közgazdaságtan főáramlata, melyet a legjobb egyetemen tanítanak, rendszerint összekeveri e két fogalmat.

⁴ Az állami vállalatok folyó bevételeit, illetve kiadásait kihagyhatjuk a képletből. Megtakarításaik vagy túlköltekezésük figyelembevételének ez esetben az a legegyszerűbb módja, ha a fenti azonossághoz hozzáadjuk a profitjukat (megtakarításaikat), illetve levonjuk belőle a veszteségeiket (túlköltekezéseiket).

$$D_G = T - C_G - I_G.$$

A fenti összefüggésekből következően az állami beruházásokat a költségvetési megtakarításból, valamint a költségvetési deficitből lehet finanszírozni (ha a reálsignorage-t figyelmen kívül hagyjuk):

$$I_G = S_G + |D_G|.$$

A költségvetési megtakarítás, illetve a költségvetési deficit megkülönböztetése nagyon lényeges. Mindkettő szerepel a standard nemzeti elszámolási rendszerben, egyetlen hiányossággal: az állami vállalatokat figyelmen kívül hagyják a költségvetési megtakarítás kiszámításában. Ennek ellenére kevés közgazdász használja elemzési eszközként a költségvetési megtakarításokat.⁵ Az a stabilizációs irodalom, mely az IMF által elfogadott fiskális és monetáris kiigazítási politika gondolatkörében mozog, szinte kivétel nélkül a költségvetési deficittel foglalkozik. Magam viszont meg vagyok győződve arról, hogy bármely gazdaság elemzése során *legalább olyan fontos a költségvetési megtakarítások vizsgálata, mint a költségvetési deficité.*

Különös jelentőséget kap a költségvetési megtakarítások fogalma, ha a költségvetési beruházásokat széles értelemben fogjuk fel. E széles értelmezés szerint a költségvetési beruházásokba nemcsak azok a szorosabban vett beruházások tartoznak bele, amelyek iránt a magánszektor nem tanúsít érdeklődést (rendszerint az infrastruktúra kiépítése), hanem a humán beruházások (oktatás, egészségügy), valamint a közbiztonságba való beruházások (rendőrség, börtönök) is. Ide tartoznak ezen felül a szabad költségvetési kiadások – melyek abban az értelemben „szabadok”, hogy nem a közhivatalnokok díjazásához, illetőleg a folyó állami szolgáltatások finanszírozásához kötődnek, hanem az ország versenyképességének javítására szolgálnak. Ide sorolhatók a magánberuházások ösztönzésére, illetve szubvencionálására (agrár- és iparpolitika), valamint a magánszektor technológiai fejlesztésének támogatására fordított kiadások.

Ha a költségvetési megtakarítások nullává válnak, akkor az állam csak a költségvetési deficit révén finanszírozhatja beruházásait. Ám ha a cél a költségvetési deficit csökkentése – ami nélkülözhetetlen része a fiskális válság megoldására szolgáló bármely programnak –, akkor valószínűleg sor kerül a költségvetési beruházások megnyirbálására, s ezáltal a gazdasági növekedés feltételeinek lerontására. Nulla költségvetési megtakarítás mellett tehát, ha az állam beruház, akkor növeli az államadóságot, és tovább rontja a hitelképességét, a deficit felszámolásával ellenben a beruházásokról kell lemondania. Amennyiben pedig negatív a költségvetési megtakarítás, akkor még zéró költségvetési beruházás mellett is deficitet lesz az állami költségvetés. *Ez a deficit már folyó kiadásokat finanszíroz, tipikus esetben az államadóságok kamatait.* Az állam így is, úgy is megbénul, képtelenné válik a gazdasági növekedést elősegítő intézkedések kidolgozására és megvalósítására. Éppen ez a bénultság utal leginkább a fiskális válság és a gazdasági stagnálás összefüggésére.

⁵ Nincs tudomásom olyan tanulmányról, amely a költségvetési megtakarításokat vizsgálná a latin-amerikai országokban. Brazíliára vonatkozóan megvannak az adatok, de akárcsak másutt, itt sem veszik számba az állami vállalatokat. A költségvetési megtakarítások koncepcióját Rogério Werneck alkalmazta úttörő módon a brazil állam gazdaságáról szóló tanulmányában (Werneck [1987]).

A válság washingtoni értelmezése

A latin-amerikai válság kirobbanását követően a hitelezők is kialakították álláspontjukat a válság okairól és gyógymódjáról. Álláspontjuk két fejlődési szakaszon ment keresztül. Az első szakaszra, amely 1982-től 1984-ig tartott, a válság eljelentéktelensége, pusztán likviditási válságként való felfogása volt a jellemző. A második szakaszban, amely 1985-től számítható, kezdtek komolyan venni a válságot. Ekkor már a költségvetési és fizetési mérleg kiigazítása mellett elengedhetetlennek tartották a „strukturális”, azaz piacorientált reformokat is.⁶ Végül kiformalódott az úgynevezett washingtoni nézetrendszer a hetvenes évek közepe óta a fejlett világban teret hódító neoliberális, konzervatív gondolkodási áramlat befolyására.

A washingtoni felfogás tudomásul vette a válság létét, de csak korlátozott formában. Okait a következőkben jelölte meg: *fegyelmezetlen költségvetési politika* (vagyis gazdasági populizmus), ami költségvetési deficitet idéz elő; valamint a *túlzott állami beavatkozás*, különösen az állami vállalatokon, a külkereskedelmi korlátozásokon, valamint a beruházások és a fogyasztás különféle szubvencióin keresztül. Az ajánlott gyógymódok: a költségvetési deficit kiküszöbölését célzó fiskális kiigazítás; a deregulációt és az államapparátus leépítését szolgáló strukturális, vagyis piacorientált reformok (főképp a kereskedelem liberalizálása és a privatizálás); valamint a külső adósságok korlátozott csökkentése (az 1989-es Brady-terv alapján).

Az adósságválságot nem tekintették a válság egyedüli legfontosabb okának. Sokkal nagyobb jelentőséget tulajdonítottak a belső tényezőknek. A legtöbb elemzés szerint az 1989 februárjában megszületett Brady-terv jó irányba mutat ugyan, de a tervben foglalt adósságcsökkentés elégtelen. *A kiigazítás és a reformok terhe e szerint szinte kizárólag az adós országok vállaira nehezedne.* Ám röviddel azután, hogy Mexikó aláírta a Brady-terv szerinti első adósságegyezményt, megnőtt a tőkebeáramlás, s Mexikó kezdett jobb gazdasági eredményeket elérni. Az elemzők azon nyomban okozati kapcsolatot véltek felfedezni az egyezmény megkötése és a tőkebeáramlás között. A forró pénz azonban nem azért áramlott a régióba, mert Latin-Amerika megoldotta a gazdasági problémáit, és újból elindult a növekedés útján, hanem mert vonzották a magas kamatlábak, amelyek az adósságválság által kiváltott bizalmatlanság fonák következményei voltak. Ezzel együtt Washington és a bankok meggyőzték magukat arról, hogy az adósságválság véget ért. Elillant a készítés valódi megoldás kidolgozására (Bresser Pereira [1992]). 1990 óta washingtoni mértékadó körök jelmondatként hajtogatják, hogy „az adósságválságot messze túlbecsülték”; ez az értékelés a neoliberális megközelítés sarkpontjává vált.

A washingtoni felfogást bírálva, J. Fanelli, R. Frenkel és G. Rozenwurcel megállapította, hogy a latin-amerikai válság „...nem az importhelyettesítő stratégia gyengeségeiből ered, hanem sokkal inkább a nyolcvanas évek eleji külgazdasági sokkhoz való alkalmazkodás dinamikájából. Valójában a gazdasági növekedés legfőbb korlátja az adósságválság által előidézett külső és költségvetési egyensúlyhiány elhúzódó jellege, amelyet tízévi kiigazítás sem tudott kiküszöbölni.” (Fanelli–Frenkel–Rozenwurcel [1990] 1. o.). A három argentin közgazdász alábecsülte ugyan az importhelyettesítési stratégia kimerülésének jelentőségét, a válság eredetére és természetére adott magyarázatuk azonban pontosan tükrözi a fiskális válság megközelítés álláspontját.⁷

⁶ Érdekes megfigyelni, hogyan fogadta be a *strukturális* kifejezést a neoliberális gondolatrendszer. Ezt a kifejezést eredetileg a strukturalisták és a nacionalista fejlesztési megközelítés hívei használták az ötvenes és hatvanas években, akik *strukturális reformokat* szorgalmaztak. Ennek legnépszerűbb elemei az agrárreform és a progresszív adóztatás bevezetése voltak. A nyolcvanas években a *strukturális reformok* már az állam piacorientált megreformálását jelentették.

⁷ A válság fiskális jellegéről lásd még Sachs [1987], Bresser Pereira [1993d] 4., 5., 6. fejezet, Fanelli–Frenkel [1989], Reisen–Trotsenburg [1988].

Másodszor, nem a gazdasági populizmus volt a válság elsőrendű politikai összetevője, mint ahogy Washingtonban általában gondolják.⁸ A populista gazdaságpolitika kétségkívül ludas volt benne, csak hogy populizmus mindig is létezett Latin-Amerikában, 1980 előtt mégsem emelt gátat az elfogadható árstabilitás és gazdasági növekedés előtt. Az a történelmi tény, mely a latin-amerikai gazdaságokat addig soha nem tapasztalt fiskális válságba sodorta, éppen egy *nem populista döntés* volt. Ezt jobbra katonai rezsimek hozták meg, amennyiben a hetvenes években lehetővé tették óriási külföldi kölcsönök felvételét, majd e tartozásokat állami kötelezettségekké alakították át. A neoliberális megközelítés olyasmíért teszi tehát felelőssé a populizmust, ami nem elsősorban annak a hibája (*Bresser Pereira–Dall’Acqua* [1991], *Cardoso–Helwege* [1992]). Nem lehet véletlen, hogy az egyetlen latin-amerikai ország, mely kielégítő gazdasági növekedést ért el a nyolcvanas években, az a Kolumbia volt, amely előzőleg nem vett magára óriási külföldi adósságot.

A fiskális válsággal küszködő latin-amerikai gazdaságok alapvető vonása, hogy az állam képtelen adókból, különösképp jövedelemadókból finanszírozni a kiadásait. *A gazdagok Latin-Amerikában nem viselik a közterhekből rájuk jutó részt.* Az adóteher következetesen alacsony, nemcsak a fejlett országokkal összehasonlítva, hanem a latin-amerikai szint közelében álló ázsiai országokhoz képest is (*Kagami* [1990]). A latin-amerikai adóztatás szisztematikusan degresszív, mert az adóbevételek főként a közvetett adókból származnak.

Az állami kiadásokat eredetileg exportadókból finanszírozták Latin-Amerikában. Később, amikor a primer termékek exportján realizált járadékok visszaestek, az állami beruházásokat közvetett adókból finanszírozták; az ebből származó bevételt az adóztatott szektorok forrásainak kiegészítésére fordították.⁹ Jellemző volt ezenfelül a monoplista állami vállalatok profitjának reinvesztálása,¹⁰ és a társadalombiztosítási alapok megcsapolása, melyek a létrehozásuk utáni első években természetesen túlbiztosítást mutatnak. Amikor az állami jövedelemforrások a hetvenes években különféle okokból kimerültek vagy legalábbis elégtelennek bizonyultak, a külföldi hitelfelvétel egyszerű módszerként kínálkozott az állami kiadások fedezésére. Kimerült persze ez a forrás is, így végül az inflációs adó kapott egyre nagyobb szerepet az állam finanszírozásában.

Az állami kiadások finanszírozásának normális módja, vagyis az adóztatás, különösen a jövedelmek adóztatása, Latin-Amerikában sohasem volt bevett gyakorlat.¹¹ Mint Adam Przeworski megállapítja: „...az alapvető kérdés az, hogy politikailag és adminisztratívra képes-e az állam összegyűjteni adóbevételeit azoktól, akiknek módjában lenne adót fizetni. Néhány latin-amerikai országban, különösen Argentínában olyan mélyre süllyedt az állam, hogy egyetlen módon tud napról napra vegetálni: ha kölcsönt vesz fel azoktól, akik adófizetők lehetnének.” (*Przeworski* [1990] 20–21. o.). Ám tekintsék mások a populizmus sajátosságának ezt a jelenséget, én azonban

⁸ A gazdasági populizmussal foglalkozó klasszikus írások: *Canitrot* [1975], *O’Donnell* [1977], *Diaz-Alejandro* [1981]. Ezek a tanulmányok *Sachs* [1989], *Dornbüsck–Edwards* [1990], *Cardoso–Helwege* [1992] és mások hozzájárulásaival együtt könyv alakban is megjelentek: *Populismo Económico*, Editoria Nobel, São Paulo, 1991.

⁹ Az üzemanyagadókból finanszírozták például az útépitést és az olajkutatást, az áramadókból pedig a villamos erőművek építését.

¹⁰ Braziliában például az olajipar beruházásainak nagy részét a Petrobrás belső forrásaiból fedezték, a távközlési beruházásokat pedig a Telebrás profitjából.

¹¹ A költségvetés bevételeinek átlagban 23 százaléka származott jövedelemadókból 1988-ban Latin-Amerikában, s ezt az átlagértéket nagyban emelték az olyan olajtermelő országok adatai, mint Ecuador és Mexikó (*Cheibub* [1991]).

a latin-amerikai kapitalista állam autoriter, korlátozottan demokratikus jellegének megnyilvánulását látom benne, ami abból fakad, hogy az állam alárendelt a gazdagoknak.

A populizmus és az autoritárius uralom mellett lehet még egy harmadik magyarázata is annak, hogy a latin-amerikai kormányzatok elégtelen mértékben adóztattak, s helyett a deficitre hagyatkoztak, melyet kezdetben a külső hitelfelvétellel, majd az inflációs adóval finanszíroztak. Egyes, az „új politikai gazdaságtan” irányzatához kötődő szerzők e jelenséget a politikai bizonytalansággal és a politikai polarizációval hozzák kapcsolatba. A leváltás kilátása (bizonytalanság) és a társadalmi csoportok éles konfliktusa (polarizáció), mely a szélsőségesen egyenlőtlen jövedelemelosztás következménye, arra indítja a kormányzatokat, hogy adósságra verjék magukat, mert ezt úgymint a későbbi kormányzatok fizetik meg, amelyek valószínűleg más társadalmi csoportokat képviselnek (*Alesina–Tabellini* [1988], *Alesina–Edwards* [1989], *Edwards–Tabellini* [1990]).

A washingtoni nézetrendszert Williamson [1990] öntötte írásos formába, amit azonnal a neoliberais eszmékkel azonosítottak. Valójában e felfogás a neoliberalizmusnak egy enyhébb válfaja, minthogy kidolgozóira, a washingtoni hivatalnokokra nem jellemző a neoliberais vagy neokonzervatív irányzatok dogmatizmusa. A neoliberaisok például a minimális állam mellett törnek lándzsát, Washington azonban pozitív szerepet tulajdonított az államnak a szociális kiadások (oktatás és egészségügy), valamint az infrastrukturális beruházások területén, még konzervatívabb korszakában is, a késői nyolcvanas években, amikor a szóban forgó nézetrendszert általánosan osztották.

A washingtoni nézetrendszer e viszonylag – a neoliberais eszmékhez képest – mérsékelt formája, valamint a nyolcvanas évek vége óta bekövetkező módosulásai azt a kérdést vetették fel, hogy vajon valóban van-e különbség közte és az állam válsága megközelítés között. Van. Először is azért, mert nem *X* vagy *Y* szándékait tesszük mérlegre, hanem a washingtoni vezetők mértékadó kijelentéseit. Másodszor, nem vagyunk tekintettel a nézetek időközben bekövetkezett módosulásaira. Az ugyan kétségtelen, hogy kifőrmálódása után nem sokkal már bomlásnak is indult e nézetrendszer, ez a tény azonban nem teszi semmissé eredeti változatának alapvetően neoliberais indíttatását.

A fiskális válság megközelítés

A washingtoni felfogás úgy tekint magára, mint az importhelyettesítő iparosítási stratégia, illetve a latin-amerikai nemzeti fejlesztési megközelítés egyedüli alternatívájára. Ez azonban tévedés, mert az új tények új megközelítésmódokat tesznek szükségessé. A nemzeti fejlesztési megközelítés tulajdonképpen két latin-amerikai önértelmezés közös elnevezése: a nemzeti burzsoá interpretációé és az *új dependenciaelméleté*. E két áramlat között szoros kapcsolat állt fenn. Akkor váltak képtelenné a latin-amerikai fejlődés megmagyarázására, amikor a nyolcvanas évek elején kitört a válság.¹² A neoliberais kritika abban az úrben fogalmazódott meg és virágzott, melyet e két korábbi felfogás válsága hagyott maga után. De mint minden ideologikus elmélet, ez is hamarosan dogmatikusnak és valóságidegennek bizonyult. Most, ahogy szűnőben a nyolcvanas évek válsága, egy új szintézis van kialakulóban. Ez a latin-

¹² A dependenciaelmélet iránti érdeklődés éppen akkor hunyt ki, amikor rendkívüli mértékben felerősödött Latin-Amerika külső függősége (*Stallings* [1991]).

amerikai fejlődés harmadik paradigmatis elméletévé válhat, ha egyszer valóban rendszeresen kifejtik. Azt javasolom, hogy az állam válsága vagy a szociáldemokrata megközelítés nevet adjuk neki.

Az állam válsága megközelítés közvetlenül az új dependenciaelméletben gyökerezik, előrelép azonban a piacorientált reformok és a piaci-állami kettős koordináció irányában. Elismeri, hogy valóságos gond a populista fiskális fegyelmezetlenség, s hogy a költségvetési deficit súlyos baj, de hozzáteszi, hogy a problémát nem lehet a fiskális fegyelmezetlenségre leegyszerűsíteni, mert komolyabb annál. Fiskális válságról van szó, mellyel a legtöbb latin-amerikai ország szembekerült már.

A fiskális válság megközelítés nemcsak a deficittel hozza összefüggésbe a költségvetési válságot, hanem a mértéken felüli államadóssággal és a negatív költségvetési megtakarítással is, valamint annak következményeivel, hogy elapadtak az állam hitelforrásai (vagyis nem tudja kiadásait másként, mint a seigniorage révén finanszírozni). Elveszett emiatt ráadásul a kormányzat szavahihetősége és cselekvőképessége is. Ez a megközelítés elismeri, hogy az állam túl nagyra nőtt, az állami vállalatok rendszerint alacsony hatékonyságúak, az eltorzult reguláció rendszerint a bürokraták és egyes iparágak különérdekeit szolgálta, s hogy a nemzeti fejlesztési megközelítés deformálódott a populizmus hatására. Emiatt támogatja a piacorientált reformokat, különösen a kifelé tekintő, export vezérelte iparosítást. Nem keveri azonban össze egymással a piacorientált reformokat a piaci koordináció kizárólagosságá tételével. A gazdaságnak erősen piacorientálttá kell válnia, azaz amennyire csak lehet, erősíteni kell a termelés belső és külső versenyképességét. *A gazdasági koordinációnak viszont vegyesnek kell lennie. Az erőforrások allokációját alapvetően a piacra kell bízni, az államra azonban megreformálását. A fiskális kiigazítást követően új és fontos koordinációs feladatok is várnak az államra* nemcsak a szociális szférában, hanem a technológiai fejlesztés és a külkereskedelem területén is. Emellett fő felelőse marad az infrastrukturális beruházásoknak.

A fiskális válság megközelítés lényegéhez tartozik az a felismerés, hogy a válság a túlságosan gyenge, nem pedig a túlzottan erős államnak a következménye. A válságot tehát nem az állam túl naggyá és túlságosan erőssé válása okozta, hanem az, hogy bár túl nagyra nőtt az állam, de gyenge saját speciális feladatainak ellátására, és képtelenné vált a piac kiegészítésére, úgy ahogy kellene. Az államot legyengítette és cselekvésképtelenné tette a költségvetési válság, amely az államapparátus rendezetlen és aránytalan felduzzadásából fakadt. *A strukturális reformoknak éppen ezért nem a „minimális államot” kell célba venniük, hanem az állam megerősítését, és olyan új fejlesztési stratégia kidolgozását, mely összhangban van az állami beavatkozás új és korlátozott formáival.* Tudomásul véve az állami beavatkozás ciklikus és folytonosan változó jellegét (Bresser Pereira [1993e]), az állami beruházásoknak a szociális szféra és az infrastruktúra mellett a csúcstechnológiai iparágakba és a környezetvédelembe kell irányulniuk.

Hibás az a feltételezés, hogy a stabilizáció és az állami beavatkozás visszaszorítása elegendő a növekedés beindulásához. A liberalizáló reformok megerősítik ugyan a piaci koordinációt és javítják az erőforrások allokációját, a hatékonyabb gazdasági rendszer azonban még nem elég a növekedéshez. A növekedés újrakezdeméséhez le kell győzni a fiskális válságot, vissza kell nyerni a költségvetés megtakarító képességét, és új fejlesztési stratégiát kell kijelölni. A nemzeti fejlesztési megközelítés hangsúlyozta ugyan az állam szerepét, de abban a hiszemben, hogy a keynesi elméletet követi, elfogadta, sőt pártolta is a krónikus költségvetési deficitet. E populista szemlélet önellentmondó. Támogatói gyengítették azt az államot, amelyet erősíteni szándékoztak. Mint korábban megállapítottuk, a költségvetési megtakarítás a folyó állami bevételek és a folyó kiadások különbözete. Az állam csak akkor lehet erős, és vállalhat stratégiai szerepet a fejlődési folyamatban, ha a költségvetési megtakarításokból tudja finanszírozni a beruházásait, szociális kiadásait és gazdaságpolitikáját, ahelyett, hogy növekvő adósságokat venne magára.

Az állam válsága vagy szociáldemokrata megközelítés¹³ a latin-amerikai gazdasági nehézségeket legalább annyira az adósságproblémának tulajdonítja, mint amennyire a gazdasági populizmust teszi értük felelőssé. Mindkettőnek szerepe volt az állam fiskális válságában, amely kiugróan magas inflációs rátákban nyilvánult meg. Mithogy előbb-utóbb sor kerül az árak és a bérek informális indexálására, a magas infláció gyakran krónikus, tehetetlenségi jeleget ölt.¹⁴ Különösen igaz volt ez Brazíliára. E megközelítés fényében az inflációt megszüntető stabilizációs programoknak az ortodox költségvetési és monetáris politika mellett magukban kell foglalniuk a jövedelempolitikát és az államadósság csökkentését is. Miután megvalósult a stabilizáció, piacorientált reformoknak kell következniük. Az e reformokból kikerülő államnak azonban – miközben kisebb lett és szervezetében átalakult – nemcsak politikai és jóléti, hanem gazdasági funkciókat is el kell látnia, különösképpen az export támogatását szolgáló szelektív iparpolitika területén.

Bár a fiskális válság felfogásnak a nemzeti fejlesztési megközelítés és a dependenciamélt volt az elődje, melyek még a hetvenes években is uralkodtak, valamennyire mégis különbözik tőlük. A nemzeti fejlesztési megközelítéshez képest az a fő különbség, hogy ez a felfogás a fejlettségbeli lemaradás okait „strukturálisnak” nevezte, és közvetlen összefüggésbe hozta az imperializmussal, a szociáldemokrata irányzat feltételezése viszont az, hogy az okok bizonyos mértékig „stratégiai” jellegűek, s döntően hazai eredetűek. Az állam válsága megközelítés számára az elmaradottság nem végzetes, s nem is elsősorban az imperialista kizsákmányolással magyarázható. Az elmaradottság ennél fogva felszámolható, ha helyes hazai stratégiát alkalmaznak, különösen ha a rendezett költségvetésű állam összefog a magánszektorral, és együtt alakítják ki a fejlesztési stratégiát. A szociáldemokrata megközelítés másfelől bírálja a populizmust is, mely sokszor eltorzította a nemzeti fejlesztési irányzatot. Az állam válsága megközelítés ugyanakkor, akárcsak elődei, tagadja a minimális állam téziséit. Tisztában van emellett a külső tényezők jelentőségével is, melyek a nyolcvanas években az adósságválságban és a fejlett országok protekcionista politikájában nyilvánultak meg. Kritikával kezeli továbbá azokat a szokványos látleteket és recepteket, melyek figyelmen kívül hagyják a latin-amerikai országok sajátosságait.

Az adósságválság kitörése óta Washington olyan kiigazítási programokat támogatott, amelyek a költségvetés egyensúlyának visszaállítását a folyó kiadások és az állami beruházások csökkentésével szándékoztak elérni. A költségvetési deficit felszámolásának az adók emelésén és az államadósság csökkentésén alapuló alternatív

¹³ Ennek a megközelítésmódnak nincs általánosan elfogadott elnevezése. A „fiskális válság” megjelölés a latin-amerikai válság fő okát nyomatékosítja; a „pragmatikus” jelző a dogmatizmus minden változatának elvetését érzékelteti; a szociáldemokrata minősítés pedig a távolságtartásra utal mind a neoliberalis és konzervatív nézetektől, mind a nacionalista és populistá eszméktől. Általánosan elfogadott elnevezés híján nem mindig könnyű e megközelítési mód képviselőit azonosítani. E tanulmány közvetlen előzményei között idézhetők *Sachs* [1987], *Dornbusch* [1990] és *Fanelli-Frenkel-Rozenwurcel* [1990] írásai, valamint a témával foglalkozó korábbi publikációim is, melyek összegyűjtve a *Bresser Pereira* [1993d] kötetben olvashatók. Az idézetek mellett számos neves közgazdászt lehetne még felsorolni nemcsak Latin-Amerikából, hanem Ázsiából, Európából és az Egyesült Államokból is, akik osztják e megközelítés főbb tételeit.

¹⁴ Az önfenntartó (inertial) inflációnak már nagy irodalma van. Ez az irodalom lényeges része az állam válsága megközelítésnek, mert Latin-Amerikából eredő elméleti bírálatát adja a hagyományos közgazdasági elméletnek, melyet a „washingtoni nézetrendszer” is átvesz. E kérdésről lásd *Passos* [1972], *Dornbusch-Sturzenegger-Wolf* [1990]. Az elmélet jó gyakorlati alkalmazására példa *Bresser Pereira* [1993d] 9. és 10. fejezete.

módja kevesebb figyelmet kapott.¹⁵ Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a fizetési mérleg kiegyensúlyozását és az árak kiigazítását olyan fontosnak tekintették, hogy a költségvetési kiigazítás minőségére nem fordítottak gondot. A költségvetési beruházások lefaragása számukra éppen olyan jó, mint a folyó kiadások megnyirbálása. A kiadások visszafogását különbnek tartották az adók növelésénél, s nem voltak tekintettel arra, hogy a kiadások csökkentése rendszerint visszafejlődést eredményez, miközben az adók emelése a jövedelemelosztás eszköze lehet.¹⁶ Az adósságsökkentést következetesen a legvégső esetre hagyták. Azt az elgondolást pedig, hogy a költségvetési megtakarítások kialakítása a reformok lényeges összetevője, rendszerint figyelemre sem méltatták.

Ezzel szemben a fiskális válság megközelítés kiinduló hipotézise szerint a növekedés nem indul meg automatikusan a stabilizáció után, vagy mert a stabilizációt a költségvetési beruházások rovására valósítják meg, vagy mert a reformok nem foglaloznak a költségvetési megtakarítás ügyével. Ez a megközelítés azt állítja, hogy a növekedés csak akkor fog visszatérni, ha a stabilizációt és a piacorientált reformokat összekötik a költségvetés megtakarító képességének helyreállításával és az állam új stratégiai szerepének meghatározásával. A fiskális válság ugyanis nemcsak abból áll, hogy az állam nem jut már hitelekhez, s így nem tudja finanszírozni működését, hanem abból is, hogy elvesztette beruházó képességét, és ezzel azt a lehetőséget, hogy hosszú távú gazdaságpolitikai célokat kövessen az ipar, a mezőgazdaság és a technológiai fejlődés érdekében. Ha egyszer sikerül leküzdeni a fiskális válságot, a költségvetésnek újra megtakarítóvá kell válnia, hogy növekedési programokat tudjon finanszírozni.¹⁷

A neoliberais felfogás szerint a magánmegtakarítások és -beruházások helyettesíteni fogják az állami beruházásokat. Való igaz, hogy a feldolgozóipari és az infrastruktúráis beruházásoknak ez volt a történelmi tendenciája. Németországban és Japánban az állam – mint a termelőszektorok közvetlen beruházója – döntő szerepet játszott a 19. század végén. Századunk elejétől kezdve azonban ez a szerep folyamatosan csökkent, és egyúttal átalakult. Az említett országokban az állam ezzel együtt továbbra is alapvető szerepet tölt be a szociális szférában, valamint a gazdasági fejlődés előmozdításában az ipar- és külkereskedelm-politika révén. Az 1980-as években elkezdett privatizáció az állami tulajdon magántulajdonnal való helyettesítésének már a második nagy történelmi hulláma. Ezt nem csupán ideológiai indíttatásból hajtották végre, hanem emellett – vagy főként – fiskális okokból is. A privatizáció is hozzájárulhat az állam fiskális válságának megoldásához. *Állami vállalatok eladásával az állam csökkenti a magánszférával szembeni adósságát – illetőleg ezt kellene elérnie.*

A fejlett országokhoz hasonlóan a fejlődő országokban az államnak a továbbiakban is alapvető szerepet kell betöltenie a szociális szférában és a fejlődés támogatásában. Az állam válsága vagy a szociáldemokrata megközelítés szerint az államnak Latin-Amerikában is kiegészítő, de ezzel együtt stratégiai szerepet kell majd játszania

¹⁵ E tekintetben nincs egyetértés Washingtonban. A Világbank az utóbbi időben hangsúlyozza az adók növelésének fontosságát a költségvetés kiegyensúlyozása során, s emellett szegénység elleni programok finanszírozását is szükségesnek tartja, mint ami a költségvetési kiigazítást és a strukturális reformokat összeegyeztethetővé tenné a demokratikus viszonyokkal. Az IMF is egyre inkább érdeklődik az iránt, hogyan lehetne a stabilizációt gazdasági növekedéssel párhuzamosan megvalósítani. Ehhez lásd különösen *Tanzi* [1989].

¹⁶ Ez a kritikus észrevétel Jeffrey Sachstól ered (*Sachs* [1987]).

¹⁷ Van nyilván egy másik lehetőség is: a növekedést külföldi megtakarításokból, különösképp direktberuházások révén finanszírozni. Mexikó jelenleg ezzel a lehetőséggel is él. A külföldi direktberuházások és a korábban kimenekített tőke repatriálása lehetővé tették Mexikó számára, hogy leküzdje a válságot és megkezdje a gazdasági talpra állást.

a gazdaság koordinálásában és a gazdasági növekedés előmozdításában, amint az Japánban történt, és ahogyan Kelet- és Délkelet-Ázsiában történik. E régió országai kiemelkedő ütemben fejlődnek, kiegyensúlyozott állami költségvetéssel rendelkeznek, s a költségvetési megtakarításokat a fejlődés előmozdítására használják.

A szociáldemokrata megközelítés híve a kereskedelem liberalizálásának, de nem tekinti varázsszernek. Collin Bradford Jr. megállapítása szerint a fejlesztési stratégiák újabb keletű irodalma két módját látja a nemzetközi versenyképesség elérésének: 1. „a nemzetgazdaság belső versenyképességet célzó strukturális reformja, amely dinamikus növekedéssel és az exportkínálat fokozódásával jár”; és 2. „a nemzetközi versenyképességet célzó kereskedelempolitikai reform, amely lehetővé teszi a gazdaság igazodását a külső kereslethez” (Bradford [1991] 88. o.). A washingtoni megközelítés az utóbbi lehetőséget részesíti előnyben. Képviselői felsorolják a „sikeres kifelé tekintő stratégia előfeltételeit” (Krueger [1985]), de meglehetősen nyilvánvaló, hogy szerintük a legfontosabb előfeltétel maga a kereskedelem liberalizálása és a külgazdasági nyitás. A szociáldemokrata megközelítés ezzel szemben az első stratégiát tartja kívánatosnak (Fajnzylber [1990]). A kereskedelem liberalizálása ugyan önmagában is megfelelni lehet az olyan kis országok számára, mint Szingapúr, Hongkong, vagy Uruguay, a nagy latin-amerikai országok esetében azonban a kereskedelem liberalizációja csak egyik eleme lehet egy olyan fejlesztési stratégiának, mely magában foglalja a költségvetési megtakarításokat, a képzési és technológiai beruházásokat, valamint az export támogatását is.

Az importhelyettesítési stratégia túlhaladott, lehetőségeit már régen kimerítette. Ez a stratégia nem tette nemzetközileg versenyképessé a preferált ágazatokat. Nem sok értelme van azonban abban reménykedni, hogy a növekedés automatikus visszatéréséhez elegendő, ha az állam stabilizál, liberalizálja a kereskedelmet és fejleszti az állami oktatást. Bradford megfogalmazásában: „Az export vezérelte növekedés (neoliberális) eszméje arra a feltételezésre épül, hogy ha a viszonyok rendben vannak, akkor lesz export, de ez az elmélet nem jelöli meg a dinamikus exportbővülés hajtóerőit azon a statikus hatékonyságjavuláson kívül, melyet a helyes árarányok kialakulásának allokációs hatásai kiváltak. A növekedés vezérelte export (pragmatikus) eszméje a növekedési folyamatot aktiváló tényezők gazdagabb választékára épül. Ez a felfogás a tudás bővítésének folyamatára összpontosít, melynek belső forrásai az oktatás, szakképzés, művelődés, K + F támogatás és hasonlók, de éppoly lényeges a külföldi technológiák megszerzése a nyitott gazdaság politikája révén” (Bradford [1991] 93. o., zárójelek tőlem – L. C. B. P.).

A szociáldemokrata megközelítést nem szabad a washingtoni felfogás elvetéseként felfogni, hanem inkább olyan alternatívájának, mely sokban egyetért vele. Mindkettő szemben áll a nemzeti-populista nézetrendszerrel, amely még létezik Latin-Amerikában, bár a hitele és támogatottsága gyorsuló ütemben fogyatkozik.¹⁸ A szociáldemokrata irányzat belátja, hogy csökkenteni szükséges az állam méreteit, mely rettentően megnőtt az utóbbi ötven év folyamán, s egyetért azzal, hogy ez a felduzzadás súlyos torzulásokra vezetett, mivel az állam mindinkább a járadékvadászok különérdekeinek szolgájává vált. Nem teszi viszont magáévá azt a neoliberális axiómát, mely szerint „az állam kudarca rosszabb, mint a piac kudarca, s a megoldás az állami beavatkozás minimumra szorítása”. *Az állam kudarca valójában attól függ, hogy saját ciklikus bővülésének és összehúzódásának éppen milyen szakaszában van.* Ha

¹⁸ A populista és nacionalista megközelítés elutasít bármiféle kiigazítást; a költségvetési deficitet és a magasabb béreket elengedhetetlennek tartja a kereslet és a növekedés élénkítéséhez; tagadja, hogy az állami beavatkozás túlméretezett volt, és hogy a protekcionista importhelyettesítési stratégia kimerült. Az utóbbi években drasztikusan csökkent Latin-Amerikában ezen eszmék híveinek száma. Az ennek megfelelő gyakorlat viszont továbbra is széles körben él.

már a különféle érdekcsoportok uralma alá került, és a fiskális válság áldozatává vált, akkor valóban az állam kudarca nyom többet a latban. Ebben a helyzetben a piacorientált reform nem más, mint az állam szükségessé vált reformja. Amint megtörténik ez a reform, amely hasonlít az üzleti vállalkozások időnként esedékes átszervezésére, az állami politika ismét visszanyeri hatékonyságát és hatásosságát, s az állam újra képes lesz kiegészítő jellegű, de stratégiai fontosságú szerepet vállalni a gazdaság koordinációjában.

A piacorientált reformok nem képezik tehát a neokonzervatív gondolkodás monopóliumát. Számíthatnak a szociáldemokrata irányzat támogatására is, feltéve, hogy nem radikálisak és dogmatikusak, nem a minimális állam irreális célját tűzik maguk elé. A szociáldemokrata felfogás ugyanakkor hangsúlyozza, hogy a válság okainak neoliberais kimutatása egyoldalú és részben téves: a mély fiskális válságot leegyszerűsíti a költségvetési fegyelem hiányának voluntarisztikus beállítására; alábecsüli az adósságválság szerepét; nem veszi tudomásul, hogy közös érdekek mellett érdekütközések is vannak Latin-Amerika és a fejlett országok között.

A szociáldemokrata irányzat szerint a latin-amerikai válságot több tényező váltotta ki: a populizmus és a nemzeti fejlesztési irányzat évtizedek alatt felhalmozódó torzulásai; az állam mértéktelen és aránytalan felduzzadása; a külső adósság terhei; az importhelyettesítő stratégia kimerülése és mindezen tendenciák közvetlen következményeként az állam fiskális válsága. Ez a válság cselekvésképtelenné, hátráltató tényezővé teszi az államot, amely így nem tud a növekedés hatékony előmozdítójává válni.

Az állam fiskális válságát világosan meg kell különböztetnünk az egyszerű költségvetési lazaságtól vagy a deficittől. A fiskális válság nem rövid távú, alkalmi jelenség, hanem már kifejlett, strukturális baj. Az állandósult költségvetési deficit persze előbb-utóbb elvezet a fiskális válsághoz, de *utána* már hiába számolják fel a deficitet, mert fennmarad egy sokkal súlyosabb probléma: a potenciális költségvetési megtakarítást nem a növekedés elősegítésére fordítják, hanem a belső és külső államadósság kamatait törlesztik belőle.

A 2. táblázat két ismerv szerint foglalja össze a különbségeket a szociáldemokrata vagy az állam válsága megközelítés, a neoliberális vagy ortodox irányzat és a

2. táblázat

Négy gazdaságpolitikai irányzat

		A költségvetési fegyelem mértéke	
		Alacsony	Magas
A gazdasági koordináció módja	Vegyes	populista	szociáldemokrata
	Piaci	„reaganomics”	neoliberais

nemzeti fejlesztési megközelítés populista változata között. Az egyik ismerv a költségvetési fegyelem foka (alacsony–magas), a másik a gazdasági koordináció módja (vegyes–piaci). A bal felső cella (alacsony pénzügyi fegyelem – vegyes koordináció) a nemzeti fejlesztési megközelítés populista változatának felel meg. A mellette lévő cella (magas pénzügyi fegyelem – vegyes koordináció) a szociáldemokrata megközelítés megfelelője, ahogyan ez az európai szociáldemokrata kormányzatok alatt tipikus módon érvényesül. De kelet-ázsiai irányzatnak is nevezhetnénk, hiszen a pénzügyi fegyelem és az állami beavatkozás a japán, koreai, tajvani gazdaságpolitika alapköve. Az európai szociáldemokrata és a kelet-ázsiai gyakorlat között az a különbség, hogy az előbbi súlyt helyez az állam jövedelem-újraelosztó szerepére, az utóbbi viszont

nem.¹⁹ A jobb alsó cella (magas költségvetési fegyelem – kizárólagos piaci koordináció) a neoliberais megközelítést, illetve az ortodox közgazdasági nézeteket reprezentálja. Végezetül az utolsó cella (alacsony fokú költségvetési fegyelem – kizárólagos piaci koordináció) a populista neokonzervativizmusra jellemző, melynek a „reaganomics” volt a legjobb példája, azaz az Egyesült Államok gazdaságpolitikája Reagan elnöksége (1980–1988) alatt. Latin-Amerikában erre nem találunk gyakorlati példát.

Frontális támadás vagy fokozatosság

A latin-amerikai válság kétféle megközelítéséhez, a neoliberais és a szociáldemokrata stratégiához két különböző stabilizációs és reformalternatíva illik: a fiskális válság és az infláció elleni frontális támadás, illetőleg a fokozatos bizalomépítés stratégiája. Mindkét stratégia magában foglalja a költségvetési szigor, a fizetési mérleg kiegyensúlyozását és a piacorientált gazdasági reformokat, különösen a külkereskedelem liberalizálását és a privatizációt. Mindkettőnek gondja van a támogatások és adminisztratív szabályozások leépítésére, a helyes árszerkezet kialakítására, a belső és külső verseny élénkítésére, az erőforrások hatékony elosztására és az állam méretének csökkentésére.

Másik oldalról viszont, a fiskális válság mélysége dönti el, hogy a frontális támadás vagy a fokozatos bizalomépítés stratégiája ajánlható-e. Ha a fiskális válság már hiperinflációba csapott át, és az állam gyakorlatilag szétzilálódott, akkor az egyetlen lehetőség a kockázatos frontális támadás a fiskális válság ellen. Ha a gazdasági helyzet még nem romlott le ennyire, akkor alkalmazható a fokozatos bizalomépítés stratégiája.

Frontális támadáson a következőket értem: 1. a belső államadósság törlesztés pénzreform révén; 2. a külső államadósság egyoldalú vagy kváziegyoldalú leszállítását arra a szintre, ami a fizetési mérleg egyensúlyával és a fiskális korlátokkal összhangban van. Minden olyan országnak, amelyik hiperinflációval küzd, e két eljárás valamilyen keverékét kell alkalmaznia. E stratégia hátulütője, hogy kockázatos. Ha kudarcot vall, a helyzet tovább romlik. Ezért választják rendszerint a fokozatos bizalomépítés stratégiáját, ha van még némi mozgáster számára.

Argentína, Bolívia és Peru nem választhatott mást, mint a frontális támadást, mert a fiskális válság olyannyira elhatalmasodott, hogy elérte a hiperinfláció stádiumát. Brazília is próbálkozott a frontális támadás stratégiájával 1990-ben, de kudarc érte. A fokozatos bizalomépítés stratégiájának klasszikus példáját Mexikó szolgáltatta, bár az inflációt ott is részben sokkterápiával szüntették meg. Mexikóban ugyanakkor, akárcsak Venezuelában nem törölték el az államadósságot, és a költségvetési kiigazítást is inkább a kiadások és bérek csökkentésével oldották meg, semmint adóemeléssel. 1989 augusztusában a Brady-tervnek megfelelő egyezményt kötöttek a külső adósság rendezéséről, fél évvel azután, hogy az Egyesült Államok pénzügyminisztériuma meghirdette a tervet. A költségvetés megtakarító képessége azonban csak nagyon korlátozott mértékben állt helyre Mexikóban. A piacorientált strukturális reformokat ellenben teljesen végrehajtották. Más szóval, a kiigazítás és a fiskális válság leküzdésének költségeit a munkásokkal és a középosztállyal fizették meg.

¹⁹ A japán, koreai és tajvani állam azért nem foglalkozik különösebben a jövedelem-újraelosztással, mert azok a reformok, amelyeket az Egyesült Államok a második világháború után ezekben az országokban keresztül vitt – főképpen az agrár- és adóreform –, a már korábbról jellemző magas iskolázottsági szinttel együtt megteremtette az alapját a viszonylag igazságos jövedelemelosztásnak.

A hazai és külföldi hitelezők mentesültek a számottevő adósságtörléstől, a hazai vagyonos osztály pedig az erőteljesebb adóztatástól. Ezzel viszont sikerült visszaszerelni a befektetők bizalmát. Megélnékül a külföldiek beruházási tevékenysége és a külföldre menekített tőke repatriálása.

Latin-Amerika reális válságellenes stratégiája valahol a frontális támadás és a bizalomépítő stratégia között helyezkedik el. Olyan pragmatikus, tetterős stratégiára van szükség, mely számol 1. a fiskális válság súlyával; 2. a piacorientált strukturális reformok és a költségvetési szigor szükségességével; 3. a belső és a külső államadósság csökkentésének követelményével; 4. az Egyesült Államok hegemon (és konzervatív) szerepével Latin-Amerikában; 5. a latin-amerikai elitek ellentmondásos nézeteivel, tudniillik, hogy látják ugyan a fiskális válságot, de vonakodnak felvenni vele a harcot költségvetési szigorral és adósságcsökkentéssel, különösen a külső adósság csökkentésével, tekintettel az Egyesült Államokhoz fűződő szoros kapcsolataikra; 6. és az Egyesült Államok elitjén belüli nézetkülönbségekkel, amelyek azonban a hitelező kereskedelmi bankokra nem jellemzőek. E bankok tudják ugyan, hogy a hiteleket nem lehet visszafizetni, s hogy az erőforrás-kivonás árt a Latin-Amerikába irányuló amerikai exportnak, de ragaszkodnak a hivatalos amerikai adósságcsökkentési kezdeményezés szabályaihoz és korlátaikhoz.

*

Személy szerint meg vagyok győződve, hogy a latin-amerikai országok és az Egyesült Államok nemzeti érdekei sokban közösek. Azzal is tisztában vagyok, hogy az Egyesült Államok sokkalta fontosabb Latin-Amerikának, mint utóbbi az Egyesült Államoknak, de biztos vagyok benne, hogy jó lehetőségek állnak nyitva az Egyesült Államok és minden egyes latin-amerikai ország előtt, ha képesek megérteni egymást, és a nézeteltéréseiket produktív módon kezelni. Korábban az Egyesült Államok gazdasági hegemoniája nemcsak Latin-Amerikára, hanem az egész világra kiterjedt, ezért az Egyesült Államok és Latin-Amerika együttműködésének lehetőségei korlátozottak voltak. Pillanatnyilag úgy látszik azonban, hogy az Egyesült Államok globális gazdasági hegemoniáját Japán és Európa megtörte, ennek eredményeképpen pedig új nemzetközi szövetségek lehetőségei merültek fel (*Bresser Pereira* [1993d] 14. fejezet).

Az Egyesült Államok – illetve szélesebb értelemben a fejlett országok – és Latin-Amerika közötti ellentéteknek esetenként lehet valóságos vagy tényszerű alapja. Erre az adósságválság az egyik paradigmaticus példa. Egy másik példa lehet a tulajdonjogokról folytatott vita. A legtöbb esetben azonban a latin-amerikai országok és a fejlett országok nemzeti érdekei egybeesnek. A közös érdekeket mégis sok esetben homályba borítják az ideológiai elkötelezettségek s a latin-amerikai válság okainak és megoldásának ellentétes megközelítései. A fent elemzett eltérő irányzatok erre szolgáltatnak példát. A latin-amerikai országok a válság okait általában úgy látják, ahogy az állam válsága megközelítés leírja, a gyakorlati megoldásnál pedig a szociáldemokrata vagy a kelet-ázsiai módszereket részesítik előnyben. Eközben a fejlett országok szavakban a standard neoliberais receptet javasolják a latin-amerikai bajok orvoslására, maguk azonban óvakodnak ennek gyakorlati alkalmazásától. De ha a kilencvenes években valóban visszatér a növekedés Latin-Amerikába, alighanem az európai és kelet-ázsiai tapasztalatokra épülő szociáldemokrata irányzat fog túlsúlyra jutni a washingtoni felfogással szemben.

Hivatkozások

- ALESINA, A.-EDWARDS, S. [1989]: External Debt, Capital Flights and Political Risk. *Journal of International Economics*, 1989. november.
- ALESINA, A.-TABELLINI, G. [1988]: Credibility and Politics. *European Economic Review*, 32.
- BRADFORD JR., C. I. [1991]: New Theories on Old Issues: Perspectives on the Prospects for Restoring Economic Growth in Latin America in the Nineties. Megjelent: *Emmerij, L.-Iglesias, H.* (szerk.): Restoring Financial Flows to Latin America. OECD - Inter-American Development Bank, Párizs - Washington.
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1987]: The Changing Pattern of Financing Investment. *Bulletin of Latin America Research*, 6(2), 1987. University of Glasgow, Glasgow.
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1989]: The Perverse Macroeconomics of Debt, Deficit and Inflation in Brazil. Megjelent: *Fukuchi, T.-Kagami, M.* [1990].
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1992]: The Vanishing Motivation to Solve The Debt Crisis. Getúlio Vargas Foundation, Escola de Administração de Empresas, São Paulo, Department of Economics, Working Paper no. 9. 1992. március.
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1993a]: Economic Reforms and Economic Growth: Efficiency and Politics in Latin America. Megjelent: *Bresser Pereira, L. C.-Maravall, J. M.-Przeworski, L. A.* (szerk.) [1993].
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1993b]: Brazil. Megjelent: *Williamson, J.* (szerk.): The Political Economy of Policy Reform. Institute of International Economics, Washington.
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1993c]: A Turning Point in the Debt Crisis. Essay prepared for the World Bank History Project, The Brookings Institution, Washington. Novemberi változat.
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1993d]: The Crisis of State Approach to Latin America. *Instituto Sul-Norte de Política Econômica e Relações Internacionais*, São Paulo, Texto para Discussão no. 1.
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1993e]: Economic Reforms and the Cycles of the State. *World Development*, augusztus.
- BRESSER PEREIRA, L. C.-DALL'ACQUA F. [1991]: Economic populism x Keynes: reinterpreting budget deficit in Latin America. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 1991. ősz.
- BRESSER PEREIRA, L. C.-MARAVALL, J. M.-PRZEWORSKI, L. A. (szerk.) [1993]: Economic Reforms in New Democracies. Cambridge University Press, Cambridge.
- CANITROT, A. [1975]: La Experiencia Populista de Redistribucion de Ingresos. *Desarrollo Económico*, 1975. október.
- CARDOSO, E.-HELWEGE, A. [1992]: Populism, Profligacy and Redistribution. Megjelent: *Cardoso, E.-Helwege, A.* (szerk.): Latin America's Economy, MIT Press, Boston, 1992.
- CHEIBUB J. A. [1991]: Taxation in Latin America: a Preliminary Report. Department of Political Science of the University of Chicago, Chicago.
- DIAZ-ALEJANDRO, C. [1981]: Southern Cone Stabilization Plans. Megjelent: *Cline, W.-Weintraub, S.* (szerk.): Economic Stabilization in Developing Countries. The Brookings Institution, Washington, 1981.
- DORNBUSCH, R. [1990]: Policies to Move from Stabilization to Growth. Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics - 1990. (Supplement to the World Bank Economic Review.)
- DORNBUSCH, R.-EDWARDS, S. [1990]: The Macroeconomics of Populism. *Journal of Development Economics*, 1990. április.
- DORNBUSCH, R.-STURZENEGGER, F.-WOLF, H. [1990]: Extreme Inflation: Dynamics and Stabilization. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1990. 2. sz.
- EDWARDS, S.-TABELLINI, G. [1990]: Explaining Fiscal Policies and Inflation in Developing Countries. NBER Working Paper no. 3493. Cambridge, Mass. 1990. október.
- FAJNZYLBER, F. (koord.) [1990]: Changing Production Patterns with Social Equity. Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLA), Santiago de Chile.
- FANELLI, J.-FRENKEL, R. [1989]: Desequilibrios, Políticas de Estabilización e Hyperinflación en Argentina, CEDES Working Paper, Buenos Aires, 1989. november.
- FANELLI-FRENKEL-ROZENWURCEL [1990]: Growth and Structural Reform in Latin America. Where we Stand. Report prepared for UNCTAD. CEDES, Buenos Aires, 1990. október.
- FUKUCHI, T.-KAGAMI, M. [1990]: Perspectives on the Pacific Basin Economy: a Comparison of Asia and Latin America. Institute of Developing Economies, Tokió.
- KAGAMI, M. [1990]: A Fiscal Comparison of Asia and Latin America. Megjelent: *Fukuchi, T.-Kagami, M.* [1990].
- KRUEGER, A. O. [1985]: The Experience and Lesson of Asia's Super Exporters. Megjelent: *Corbo, V. A.-Krueger, A. O.-Ossa, F.* (szerk.): Export Oriented Development Strategies. Westview Press, Boulder.
- O'CONNOR, J. [1973]: The Fiscal Crisis of the State. St. Martin Press, New York.

- O'DONNELL, G. [1977]: Estado y Alianzas de Clase en Argentina, 1956–1976. Desarrollo Económico, 1977. január.
- PASSOS, F. [1972]: Chronic Inflation in Latin America. Praeger Publishers, New York.
- PRZEWORSKI, A. [1990]: East-South System Transformation. University of Chicago, Chicago, kézirat, 1990. február.
- REISEN, H.–TROTSENBURG, A. [1988]: Developing Country Debt: The Budgetary and Transfer Problem. Development Centre of the OECD, Párizs.
- SACHS, J. [1987]: Trade and Exchange Rate Policies in Growth-oriented Adjustment Programs. Megjelent: Corbo, V.–Goldstein, M.–Khan, M. (szerk.): Growth-oriented Adjustment Programs. IMF – World Bank, Washington.
- SACHS, J. [1989]: Social Conflict and Populist Policies in Latin America. Megjelent: Brunetta, R.–Dell-Aranga, C. (szerk.): Labor Relations and Economic Performance. MacMillan Press, London.
- STALLINGS, B. [1991]: International Influence on Economic Policy, Debt, Stabilization and Structural Reforms. Megjelent: Haggard–Kaufman (szerk.): The Politics of Economic Adjustment. International Constraints, Distributive Policies and the State. Princeton University Press, Princeton.
- TANZI, V. [1989]: Fiscal Policy, Stabilization and Growth. Megjelent: Blejer, M.–Chu, K. (szerk.): Fiscal Policy, Stabilization and Growth in Developing Countries. IMF, Washington, 1989.
- WERNECK, R. F. [1987]: Empresas Estatais e Política Macroeconômica. Campus, Rio De Janeiro.
- WILLIAMSON, J. [1990]: What Washington Means by Policy Reform. Megjelent: Williamson, J. (szerk.): Latin American Adjustment. Institute of International Economics, Washington.

MELLÁR TAMÁS

A költségvetési kiadások hatása a kínálatra

A magyar gazdaság elmúlt 34 esztendejének makrooldalú vizsgálata meggyőzően bizonyítja, hogy a gazdaság reálviszonyai a gazdaságpolitika számára olyan szűk mozgásteret engednek, amely nem teszi lehetővé a perspektívikus célok érvényesítését. Ezért szinte sorsszerűen kerülnek előtérbe mindig a rövid távú túlélést kitűző programok. A rövid távú, megszorító programok azonban helybenjárásra kárhoztatják a gazdaságot, mert valódi növekedési pályára való átállásra nem teremtik meg a lehetőséget.

Olyan gazdaságpolitikára lenne tehát szükség, amely egyfelől nem rontja tovább az amúgy is ingatag egyensúlyi helyzetet, másfelől pedig esélyt biztosít a „visszafogás–felhasználási feszültségek–engedés–egyensúlyhiány–visszafogás” ördögi köréből való kitörésre. A következőkben a szerző egy ilyen lehetőséget próbál meg körvonalazni a költségvetési kiadások kínálatöztönző hatásának bemutatásával.

A kereslet szabályozás problémái és a kínálatöztönzés lehetőségei

Magyarországon a szocialista gazdasági rendszerben a kínálat viszonylag merev volt, csak nehezen reagált a keresletre. Ezért a termelés növeléséhez jelentős mértékű többletkeresletet kellett generálni, ami elsődlegesen beruházási keresletben és kormányzati kiadásokban öltött testet. Az így létrehozott beruházási-keresleti szivattyú valamelyest stimulálta a gazdaságot, de az aggregált kínálat szinte sohasem tudott felőnni a kereslet szintjére, a hiány és a túlelosztás állandósult. Az egyensúly javítása érdekében foganatosított kereslet-visszafogások viszont a termelést is csökkentették a merev kínálati viszonyok miatt. Ezért a visszafogás sem tudott érdemben hozzájárulni az egyensúlyi helyzet javulásához.

Ez a helyzet a gazdasági rendszerváltás után sem változott meg lényegesen. Az 1990–1992 közötti visszafogás ugyan számottevően javította a külső és belső pénzügyi egyensúlyt, de közben a termelés és a foglalkoztatás jelentős mértékben csökkent. Az 1993–1994-es élénkítés megállította a termelés és a foglalkoztatás csökkenését, sőt még némi növekedést is eredményezett, ezért azonban az egyensúlyi helyzet drámai romlásával kellett fizetni.

A stop-go politika eredménytelensége azt jelzi, hogy mindaddig, amíg a gazdaság produktivitása és megfelelő szintű jövedelemtermelő képessége ki nem alakul, nem érdemes olyan gazdaságpolitikát folytatni, amely az aggregált kereslet szabályozását helyezi középpontjába. A többletkereslet generálása a külső és belső egyensúlyt veszé-

lyezteti, a kereslet visszafogása pedig a termelést csökkenti, mert a gazdaság autonóm jövedelem- és keresletteremtő képessége elégtelen. A magyar gazdaság adott viszonyai között tehát nem célszerű keynesi típusú keresletmenedzselő gazdaságpolitikát alkalmazni.

A megoldást ebben a patthelyzetben az jelentheti, ha a magyar gazdaság átalakul, levedli inproductív jellegét, és képessé válik a rugalmas alkalmazkodásra, ezzel összefüggésben pedig a jövedelemtermelő gazdálkodásra. Ez a fordulat azonban (a piacgazdasági feltételek megteremtése mellett is) önmagától csak lassan, átmeneti visszaesésekkel, kerülőutakkal valósulhat meg. A szocialista rendszerből örökölt kapott strukturális válsággal, és a piaci átmenetből-átállásból származó feszültségekkel nem, vagy csak igen nehezen tud megbirkózni az a gazdaság, melynek szereplői hosszú időn keresztül hozzászoktak a komoly állami asszisztenciához. Az új vállalkozásokat pedig a nem megfelelő szintű infrastruktúra, az elégtelen működési feltételrendszer köti gúzsba. Mindezek miatt nem véletlen, hogy az elmúlt négy évben elszenvedett, 20 százalékot meghaladó GDP-csökkenés nagyrészt a kínálat visszaesésének tudható be.¹

Az imént leírtak alapján tehát az a következtetés vonható le, hogy a termelési feltételek javítására, a kínálati oldal átalakulására van szükség, amely azonban csak komoly állami részvétel mellett valósítható meg gyorsan és eredményesen. Az állam és a gazdaságirányítás igen pozitív befolyást gyakorolhat a gazdaság működési feltételeinek biztosításával, illetve tökéletesítésével. Például az intézményi, törvényi háttér megteremtése, a jogbiztonság, a kiszámítható, stabil gazdaságpolitikai szabályozás, mind olyan tényezők, amelyek kedvezően hatnak a kínálati oldalra. Az ilyen *közvetett eszközök* mellett azonban az állam *közvetlenül is* hatást gyakorolhat a termelésre, elsősorban a *kormányzati kiadásokon keresztül*.

A kormányzati kiadások közvetlen hatását a kínálati oldalra azonban csak nehezen lehet kimutatni, mert lényegében egyfajta külső gazdasági hatásként jelenik meg. Vitathatatlan azonban, hogy ha a költségvetési kiadások az infrastruktúrafejlesztésre vagy a szakképzettségi szint emelésére irányulnak, akkor ennek hatása lesz a termelési feltételek javulására, a termelékenység növekedésére. S ugyancsak vitathatatlanul kedvező hatást gyakorol a termelésre a technikafejlesztési kedvezmények és speciális céltámogatások rendszere is.² A sort természetesen még tovább is lehetne folytatni. A lényeg azonban az, hogy *a költségvetési kiadások a kereslettől függetlenül, közvetlenül is hatást gyakorolnak a kínálatra*. Praktikusán ez azt jelenti, hogy a kiadások növekedésének hatására felfelé eltolódik a termelési függvény és ennek megfelelően tolik el az aggregált kínálati függvény is. Az elméleti vizsgálódások során tehát ezt a hatást is figyelembe kell venni.

Az eddigiekből az a benyomás alakulhat ki, hogy a költségvetési kiadások közvetlen hatásának elemzése csak az átmenet időszakában lévő gazdaságokra indokolt, ahol a hagyományos kínálati struktúra összeomlott. Ez azonban nem teljesen így van. Az kétségkívül igaz, hogy az átmeneti gazdaságokban sokkal nagyobb a jelentősége a termelési feltételeit javító és az új kínálati struktúra kiépülését elősegítő állami kiadások és támogatások vizsgálatának. Van azonban a dolognak egy általános mozzanata is, amely független az átmenettől, és ezért tágabb értelemben is érvényesnek tekinthető. Minden piacgazdaságban érvényesül ugyanis a kiadások kínálatra gyakorolt közvetlen hatása, amelyet azonban az elmélet az eddigiekben nem vett kellőképpen figyelembe. Éppen ezért a tanulmány hátralévő részében az általános

¹ Lásd erről bővebben a szerző egy korábbi tanulmányát (Mellár, [1994]).

² Jól illusztrálja ezt az elmúlt években történt jelentős termelési támogatás-megvonás, amely a kínálat drasztikus csökkenését vonta maga után.

mozzanatnak megfelelően a kiadásokat kínálati oldalon is közvetlenül figyelembe vevő makromodellek segítségével vizsgáljuk meg a költségvetési kiadások hatását az alapvető makrováltozókra. Végezetül pedig a konkrét magyar viszonyokat alapul véve kíséreljük meg felbecsülni, hogy a költségvetési kiadások növelésétől milyen pozitív eredmények remélhetők.

Hatásmechanizmus a klasszikus alapmodellben

A költségvetési kiadások hatásmechanizmusa bonyolult, többrétű, ezért ennek elemzésére csak az egész gazdaságot reprezentáló makromodell keretei között kerülhet sor. Erre a célra egy *klasszikus modellt* használunk. Ezt követően ennek a modellnek az alapfeltevéseiből oldunk fel néhányat annak érdekében, hogy közelebb vigyük a gyakorlathoz.

Az előzőekben leírtak alapján tehát most azt kell megvizsgálnunk, hogy a kormányzati kiadások milyen hatást gyakorolnak a termelésre, az aggregált kínálatra. Ez a szokásos – keresleti oldalra alapozott – elemzésektől eltérő kiinduló feltételeket és alapmodellt kíván meg. Az alapmodell ennek megfelelően a következő:³

$$w = F_L(L, K, g), \quad (1)$$

$$L = h(w) \quad h' > 0, \quad (2)$$

$$y = F(L, K, g) \quad F_j > 0, F_{jj} < 0, (j = L, K, g), F_{jk} > 0, (j \neq k), \quad (3)$$

$$c = c(y - t, g) \quad 0 < c_1 < 1, c_2 > 0, \quad (4)$$

$$i = i[F_K(L, K, g) - r] \quad i' > 0, \quad (5)$$

$$y = c + i + g, \quad (6)$$

$$\frac{M}{P} = m(y, r) \quad m_r < 0, m_y > 0. \quad (7)$$

A szokásos jelöléseknek megfelelően y a reál GDP-t, L és K az alkalmazott munkát és tőkét, c a fogyasztást, i a beruházást, t az (egyösszegű) adóbevételt, g pedig a kormányzati kiadások reálnagyságait jelentik. P az árszínvonalat, r a reálkamatlábát, M a nominális pénzkínálatot, w a reálbért (W/P) jelöli.

Az első két egyenlet a munkapiac keresleti és kínálati függvényét írja le. A (2) egyenletből az is látszik, hogy a munkapiacra nincs munkanélküliség, a rugalmas ár-bér alkalmazkodás következtében az egyensúly állandóan biztosított. Ebből következően az aggregált kínálat függvénye függőleges egyenes lesz, független az árszínvonal alakulásától. Ezen tulajdonsága miatt a modell alapvetően klasszikus jellegűnek tekinthető. A szocialista gazdaság kötöttségeitől csak nemrég szabadult magyar gazdaságra alkalmazását nyilván nem a munkapiac tökéletes működése és a munkanélküliség hiánya indokolja, hanem az, hogy a kínálat itt merev, tehát ebből a

³ Az alapmodell a *Sargent* [1987] által használt klasszikus modell egy leegyszerűsített változata.

szempontból hasonlít a gazdaságunkra⁴. Ráadásul ez a modellfeltétel a költségvetési kiadások termelést bővítő hatásának bizonyítása szempontjából is előnyös. Ha ugyanis függőleges aggregált kínálati függvény mellett – ahol teljes a keresleti oldalú költségvetési kizorító hatás – bizonyítani tudjuk, hogy a kiadások növekedésének hatására nő az egyensúlyi GDP, akkor ugyanez a konklúzió még inkább igaz lesz a keynesi modellben, pozitív hajlásszögű kínálati függvény és kényszerű munkanélküliség mellett.

A (3) egyenlet a gazdaság összteljesítményét mutató termelési függvényt definiálja. Jól látható, hogy a hagyományos termelési tényezők, a K és az L mellett a termelés a g kormányzati kiadásoktól is függ. A definícióból kitűnik az is, hogy a kormányzati kiadások – hasonlóan a másik két termelési tényezőhöz – pozitív hatást gyakorolnak a termelésre. Ezt az indokolja, hogy az infrastrukturális fejlesztések, a beruházási támogatások, a technikai-technológiai fejlesztést elősegítő kormányzati programok valószínűsíthetőleg komoly befolyást gyakorolnak a kínálati feltételek kedvező alakulásában. Itt van tehát az egyik lényeges különbség a hagyományos modellekhez képest, amelyek nem tételeznek fel közvetlen kapcsolatot a kormányzati kiadások és a termelés között.⁵

A (4) egyenlet a fogyasztás alakulását határozza meg, amely egyfelől a rendelkezésre álló jövedelemtől ($y - t$), másfelől pedig a kormányzati kiadásoktól függ. Itt alapvetően a kiadásoknak a szociális támogatási része jön számításba, amely nyilván hozzájárul a fogyasztás növekedéséhez. A beruházások nagysága az (5) egyenlet szerint a tőke nettó hozamának (a tőke határtermelékenysége mínusz reálkamatláb) alakulásától függ. A (6) egyenlet a nemzeti jövedelem azonosságát mutatja, amelyből kitűnik két leegyszerűsítés is: nincs külkereskedelem a modellben, és az értékcsökkenés nélküli nettó nemzeti termelési értékkel számolunk. A (97) utolsó egyenlet a pénzpiaci egyensúly, a pénzkínálat és pénzkereslet egyenlőségének feltételét fogalmazza meg.

A modell endogén változói: L, y, c, i, w, P és r , exogén változói pedig: K, M, t, g . A kormányzati kiadások endogén változókra való hatásának meghatározásához a hétegyenletes modell komparatív statikus elemzését kell elvégezni, feltételezve, hogy a többi exogén változó nem változik, vagyis $dK = dM = dt = 0$. A modell *dichotom* jellegéből következően a hétegyenletes modell első három egyenlete leválasztható és a többiből függetlenül megoldható. A teljes deriválás és átalakítások után az (1)–(3) egyenletekből a következő adódik:

$$dw = \frac{F_{Lg}}{1 - F_{LL}h'} dg, \quad (8)$$

$$dL = h' \frac{F_{Lg}}{1 - F_{LL}h'} dg, \quad (9)$$

$$dy = Ddg, \text{ ahol } D = \frac{F_L h' F_{Lg}}{1 - F_{LL}h'} + F_s. \quad (10)$$

Mindhárom multiplikátor-összefüggés pozitív, mert a kiinduló feltételezések szerint $F_L, F_g, F_{Lg}, h' > 0$ és $F_{LL} < 0$. Ez azt jelenti, hogy a költségvetési kiadások

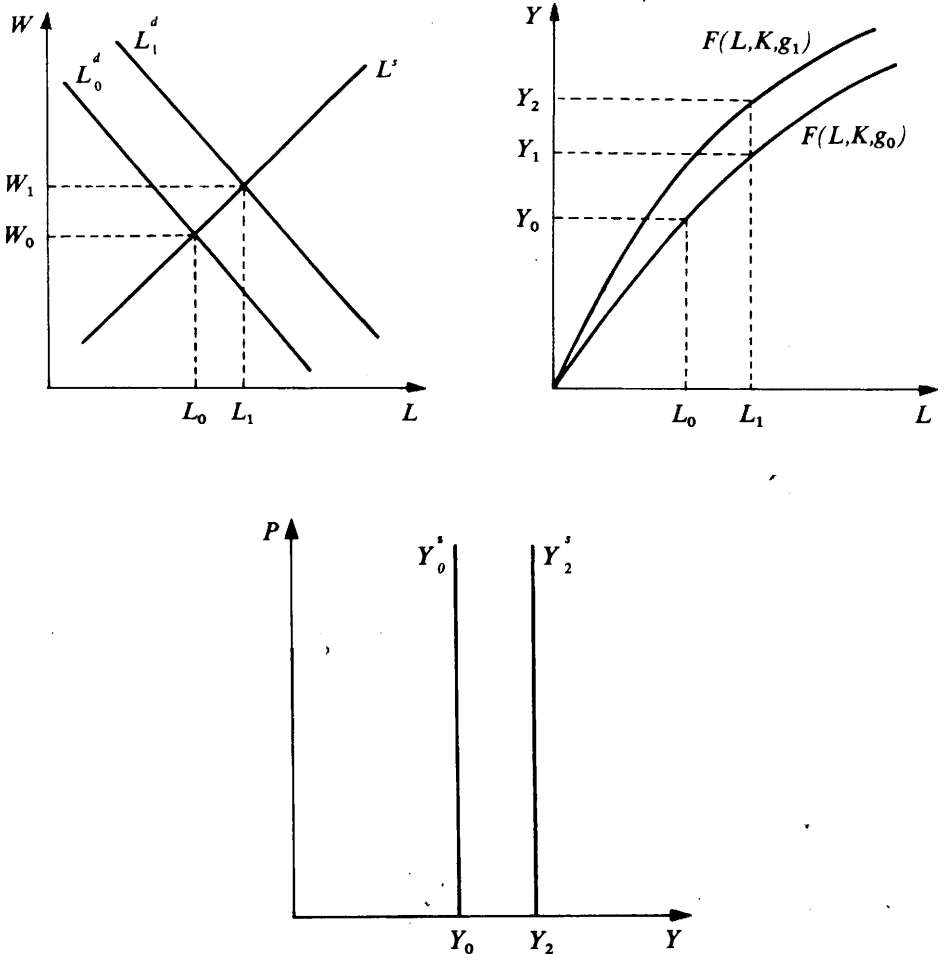
⁴ Mindazonáltal itt is elképzelhető a tökéletes piaci működéshez hasonló eredmény, amennyiben jelentős inflációs várakozások vannak, és az érdekképviseleti szervek ki tudják harcolni az árszínvonal emelkedésével lépést tartó nominálbér emelkedését.

⁵ A költségvetési kiadások termelési függvényben való szerepeltetésének alapötletét Nicola [1991] tanulmányából vettem. A további módosítások és a téma további kezelése viszont lényegesen eltér Nicoláétól.

növekedésének hatására nő a reálbér, a foglalkoztatás és a nemzeti jövedelem. A kormányzati kiadások növekedése ugyanis megnöveli a munka határtermelékenységét, és ezért a munka iránti keresletet is (mert ez utóbbi attól függ). A munkakeresleti függvény felfelé való eltolódása megemeli az egyensúlyi foglalkoztatási szintet. A foglalkoztatás növekedése pedig a termelési függvény értelmében megnöveli a nemzeti termelést (lásd az 1. ábrán). Érdeemes megemlíteni, hogy az egyensúlyi termelés szintje nemcsak a foglalkoztatás növekedése miatt emelkedett, hanem a termelési függvény felfelé való eltolódása miatt is. A termelési függvény pedig a kormányzati kiadások növekedése miatt tolódtott felfelé.

1. ábra

A költségvetési kiadások növelésének hatása a foglalkoztatásra és az aggregált kínálatra



A fogyasztás alakulását a g változásának hatására a (4) egyenlet deriváltjából határozhatjuk meg. A dy -ra kapott összefüggést behelyettesítve ide, kapjuk (továbbra is feltéve, hogy $dt = 0$):

$$dc = (c_1 D + c_2) dg. \quad (11)$$

Mivel D pozitív és $c_1, c_2 > 0$ a feltételezés szerint, így $\frac{dc}{dg} > 0$, vagyis a kormányzati kiadások növekedése növeli a fogyasztást is. Az (5) és (6) egyenletek deriváltjából meghatározható a dg hatása a kamatlábra és a beruházásokra. A deriválás és az átrendezés után adódik, hogy

$$\frac{dr}{dg} = F_{K_g} + F_{K_L} \left(\frac{D}{F_L} - F_g \right) + \frac{c_2 + 1}{i'} - \frac{1 - c_1}{i'} D, \quad (12)$$

$$\frac{di}{dg} = (1 - c_1) D - (1 + c_2). \quad (13)$$

A (12) és (13) összefüggésből *a priori* nem állapítható meg, hogy a dg hatása pozitív vagy negatív a reálkamatlábra és a beruházásokra. A (12)-ből látható, hogy a jobb oldalon lévő első három tényező növeli, a negyedik tényező pedig csökkenti a kamatlábat. A kormányzati kiadások növekedése miatt a tőke határtermelékenysége is növekszik, ami a beruházások emelkedését idézi elő, adott kamatláb mellett. A beruházás azonban csak annyira nőhet, amennyit a fogyasztás és a költségvetési kiadások növekedése meghagy számára a nemzetijövedelem-növekményből. A kamatlábnak azért kell nőnie, hogy a beruházásnövekedésnek gátat szabjon. A fogyasztás növekedése tehát a kamatláb növekedése irányába hat, mert elvonja a forrásokat a beruházások elől. Ugyanakkor viszont a megtakarítások növekedése pozitívan hat a kamatlábra, mert pótlólagos forrást jelent a beruházások számára [vö. (12) negyedik elemével]. A kamatláb változásának tehát ebben a modellben az a szerepe, hogy a GDP-növekményét elossza a különböző felhasználási területek között.

Ha feltesszük, hogy $D \geq \frac{1 + c_2}{1 - c_1}$, vagyis a kormányzati kiadások hatása a termelésre kellőképpen nagy, akkor a közkiadások hatása pozitív lesz a beruházásokra, tehát vele párhuzamosan azok is nőnek. Ennek fennállása azonban általános esetben egyáltalán nem szükségszerű. Érdemes azonban megemlíteni, hogy a beruházások növekedése és annak imént említett feltétele önmagában nem garantálja a kamatláb csökkenését. Ez azért van így, mert a beruházások akkor is nőhetnek, ha a kamatláb nő, feltéve, hogy a tőke határtermelékenysége (F_K) ennél nagyobb mértékben emelkedik. Mindazonáltal megállapíthatjuk, hogy a kormányzati kiadások nem feltétlenül járnak a kamatlábak növekedésével és a magánberuházások csökkenésével, tehát a kiszorító hatás nem érvényesül automatikusan.

A dg hatását az árszínvonalra a (7) egyenlet deriváltjából származtathatjuk. Az exogén változókra vonatkozó feltételezésünk értelmében $dM = 0$, és az egyszerűség kedvéért a $\frac{p^2}{M} = 1$ helyettesítést felhasználva kapjuk:

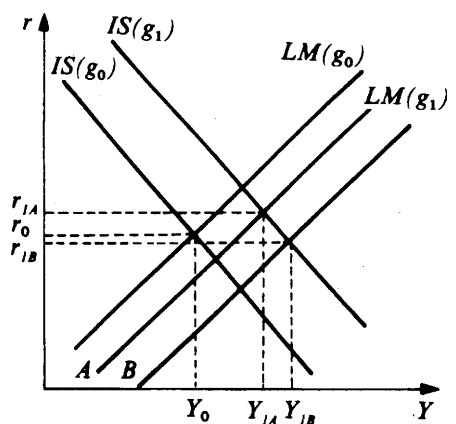
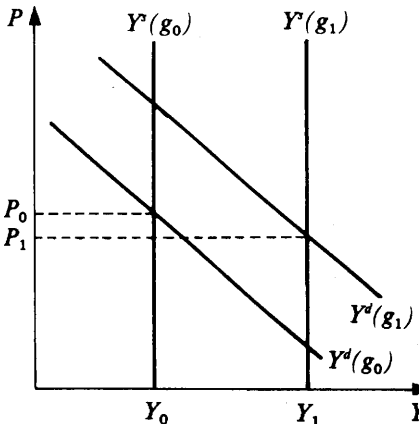
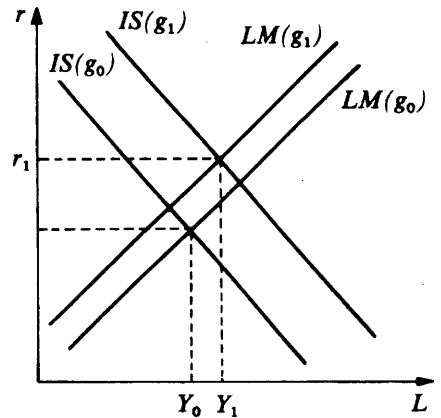
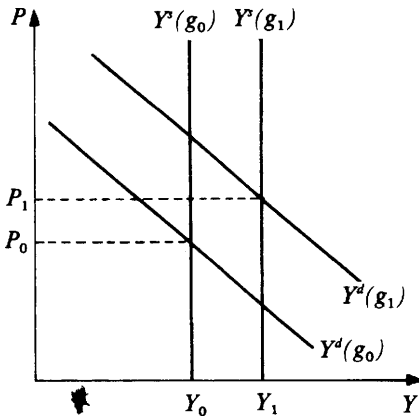
$$\frac{dP}{dg} = -m_y \frac{dy}{dg} - m_r \frac{dr}{dg}. \quad (14)$$

Ebből az összefüggésből is az derül ki, hogy a dP meghatározhatatlan irányú a dg változását tekintve. Az árszínvonal változásának iránya attól függ, hogy milyen az m_y és az m_r nagyságrendi relációja, valamint attól, hogy a $\frac{dr}{dg}$ vajon pozitív vagy negatív. Ha $\frac{dr}{dg} < 0$, akkor a $\frac{dP}{dg} < 0$, mert a kifejezés mindkét tagja negatív lesz.

Ellenkező esetben, ha $\frac{dr}{dg} > 0$, akkor attól függően, hogy milyen a két tényező nagyságrendi viszonya, a költségvetési kiadások növekedése növelheti vagy csökkentheti az árszínvonalat. A 2. ábra illusztrálja az imént leírtakat.

2. ábra

A kormányzati kiadások hatása az árszínvonalra és a kamatlábra



Az ábra első két része azt az esetet mutatja, amikor az aggregált kereslet jobban nő, mint az aggregált kínálat, tehát az árszínvonal növekszik. Ennek következtében viszont az IS görbe mellett az LM is felfelé tolódik, ami a kamatláb további növekedését idézi elő. A harmadik és negyedik rész azt az esetet mutatja, amikor az aggregált kínálat jobban nő a kormányzati kiadások hatására, mint az aggregált kereslet, következésképpen az árszínvonal csökken. Az árszínvonal csökkenése miatt viszont az LM görbe lefelé tolódik el, csökkentve ezzel az IS felfelé tolódása miatti kamatlábnövekedést. Attól függően, hogy milyen mértékű az LM lefelé tolódása, a kamatláb nőni vagy csökkenni fog (lásd az ábrán az LM A és B változatát). A kamatláb csak akkor csökken, ha az árszínvonal csökken, de önmagában a csökkenés nem elég, annak igen jelentősnek kell lennie, hogy felülmúlja az IS ellenkező irányú hatását.

Összefoglalva az eddigieket, az állapítható még, hogy ha a költségvetési kiadások hatását közvetlenül is figyelembe vesszük a termelésnél, akkor még merev kínálati függvény esetében is alapvetően pozitív hatásokat regisztrálhatunk. A kormányzati kiadások növekedése növeli a foglalkoztatást, a reál GDP-t, a reálbért és (megfelelő erősségű termelésnövelő hatás esetén) a magánberuházásokat, ugyanakkor viszont a kamatlábra és az árszínvonalra gyakorolt hatása kétirányú lehet, az egyes részelemekre gyakorolt hatások viszonylagos erősségétől függően. Ez a konklúzió lényegesen eltér a szokásos makroelemzések végkövetkeztetéseitől. Az eltérés azon alapul, hogy a kormányzati kiadásokat nemcsak az aggregált kereslet elemeként, hanem a fogyasztás és a termelési függvény elemeként is számításba vettük. Meggyőződésünk azonban, hogy ez a figyelembevétel jogosult, és nem mond ellent a tapasztalatoknak.

Hatásmechanizmus nem tökéletes munkapiac esetén

Nézzük meg most, hogy az előző elemzés mennyiben érvényes nem tökéletes munkapiac, pozitív meredekségű kínálati függvény mellett, egy olyan keynesi típusú modellben, ahol a munkakínálat egy rögzített nominálbér mellett a teljes munkaerőforrást jelenti, s ezért a kényszerű munkanélküliség alapvető jellemzője a gazdasági folyamatoknak. Egy ilyen modell bizonyos szempontból közelebb áll a magyar gyakorlathoz, mint az előző klasszikus modell.

Az előzőekben használt klasszikus alapmodellt csak kismértékben kell megváltoztatni ahhoz, hogy a tökéletes munkapiac feltételezést feloldjuk. Mindössze a munkapiaci egyensúlyt biztosító (2) egyenletet kell kivennünk az összefüggések közül. Az így módosított modellben tehát könnyen előállhat a munkanélküliség, mert a foglalkoztatás szintjét a munkakereslet határozza meg, s a munkakínálat független a reálbértől, a mindenkori teljes munkaerőforrást jelenti. A modell endogén változói most: y, L, i, c, r, P , exogén változói pedig: K, t, W, M, g . Érdemes megjegyezni, hogy az előzőektől eltérően a w reálbér nem változója a modellnek, csak a W nominálbér és a P árszínvonal.

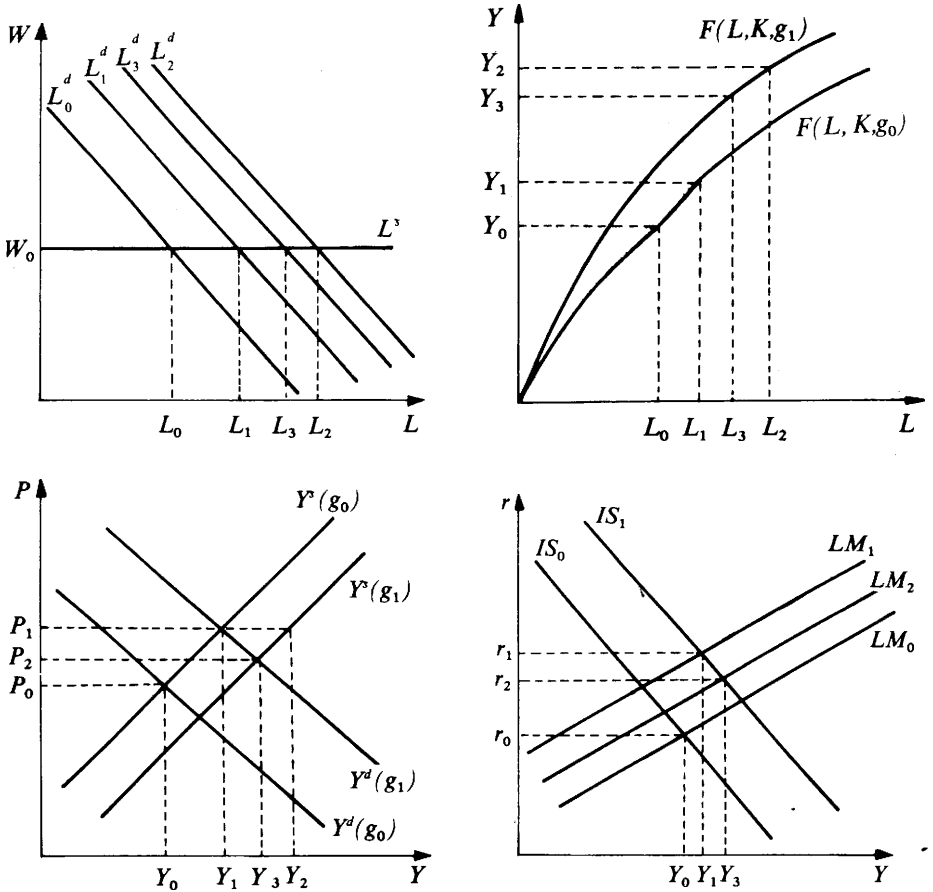
A modell megoldásának részletes levezetését mellőzve, most csak arra szorítkozunk, hogy bemutassuk mennyiben módosulnak az előző részben leírt összefüggések, illetve az általánosan elfogadott keynesi elemzés.⁶ A 3. ábra segítséget nyújt a költségvetési kiadások alapvető makrováltozókra való hatásának végigkövetésére.

A keynesi elemzés szerint a költségvetési kiadások növelik az aggregált keresletet és az árszínvonalat. S mivel a nominálbérek rögzítettek, a növekvő árszínvonal alacsonyabb reálbért eredményez, ami viszont emeli a munka iránti keresletet (lásd a 3. ábrán a munkakeresleti függvény felfelé való eltolódását). A reálbér csökkenésének hatására a foglalkoztatás is nő, mert a munkakínálat nem a reálbértől, hanem a nominálbértől függ. Ezért az aggregált kereslet növekedése a termelés növekedését (a kínálati függvény pozitív hajlásszögű!) is maga után vonja, tehát az egyensúlyi nemzeti jövedelem nőni fog (lásd az ábrán az y_1 GDP szintet). A kiadásnövekedés hatására az IS görbe felfelé eltolódik, de az árszínvonal növekedése miatt az LM görbe is eltolódik, csökkentve ezzel a kiadások pozitív multiplikatív hatását.

Ez eddig a szabványos elemzés szerinti mechanizmus. Modellünkben azonban a költségvetési kiadások a termelésre is hatással vannak, melynek következtében a termelési függvény felfelé eltolódik, és nő a munka határtermelőkenysége. A munka

⁶ A modell megoldása nem okoz különösebb nehézséget, a szokásos megoldási módszerekkel minden további nélkül meghatározhatóak az egyes hatásmechanizmusok. Az eljárás azonban hosszadalmas, és az egyes mechanizmusok csak sokelemű formulákkal írhatók le, ezért tekintünk el a közlésétől.

A költségvetési kiadások hatása a nem tökéletes munkapiacú modellben



hatékonyságának javulása következtében tovább nő a munka iránti kereslet és ezáltal a foglalkoztatási szint is (L_2 a 3. ábrán). A foglalkoztatás és a hatékonyság javulása pedig a termelés növekedését indukálja (y_2). Adott (P_1) árszínvonal mellett ez úgy jut kifejezésre, hogy az aggregált kínálati függvény jobbra lefelé eltolódik. A pillanatnyi helyzetben a kereslethez képest megjelenő többletkínálat (y_3) miatt az árszínvonal csökkenni kezd, s mindaddig csökken, amíg el nem éri az új egyensúlyi szintjét (P_2). Az új egyensúlyi árszínvonal nagysága attól függ, hogy az aggregált keresleti és kínálati függvény egymáshoz viszonyítva milyen mértékben tolódtok el. Ha az aggregált kínálati függvény igen jelentősen jobbra tolódik, akkor az is elképzelhető, hogy az árszínvonal alacsonyabb lesz, mint a kiinduló helyzetben (a 3. ábrán mi ezzel ellentétben, csak kisebb kínálateltolódással számoltunk, tehát az árszínvonal nem csökkent az induló szint alá).

A kínálat függvény eltolódása és az árszínvonal csökkenése ugyanakkor kedvezőtlenül érinti a munkakeresletet, mert adott nominálbér mellett növeli a reálbért. A csökkenő munkakereslet miatt viszont csökken a foglalkoztatás (L_3) és a termelés szintje (y_3) is. Az aggregált kínálat tehát így került összhangba a kereslettel és az új egyensúlyi árszínvonalal. Az árszínvonal csökkenése e mellett az LM görbére is

kedvező hatást gyakorol, az most jobbra lefelé eltolódik, csökkentve ezzel a kiszorító hatás erősségét. Nyilván itt is igaz a korábbi megjegyzés: ha az aggregált kínálati függvény igen jelentősen eltolódik, és az árszínvonal nagymértékben csökken, akkor az LM akár annyira is lefelé tolóthat, hogy teljes egészében semlegesítheti a kiszorító hatást.

Összességében tehát az állapítható meg, hogy a költségvetési kiadások jelentős pozitív hatást gyakorolnak a foglalkoztatásra, a reál GDP-re és a fogyasztásra. Jelentősebbet, mint ami a hagyományos keynesi modell elemzéseikor adódik, és annál is jelentősebbet, mint amit az előzőekben a klasszikus modell esetében kimutattunk.

Hatások a nyitott gazdaság modelljében

A zárt modell feltételezését indokolt feloldani, különösen, ha a magyar gazdaságot tartjuk szem előtt. Ehhez az alapmodellünket a következőképpen kell módosítani. A (6) nemzeti jövedelem azonosságban a nettó exportot ($x = exp - imp$) is szerepeltetnünk kell:

$$y = c + i + g + x. \quad (6')$$

A szokásos feltételezések szerint a nettó export a nemzeti termeléstől, a külföldi kereslettől (z) és a hazai fizetőeszköz reálárfolyamértékétől (R) függ:

$$x = x(y, z, R) \quad x_y < 0, x_z > 0, x_R > 0. \quad (15)$$

A reálárfolyam alakulása pedig a cserearány (e), valamint a külföld (P^f) és a hazai árszínvonal alakulása által meghatározott:

$$R = e \frac{P^f}{P}. \quad (16)$$

Az alapmodellünket kiegészítve a (6') és a (15)–(16) összefüggésekkel, meghatározhatjuk, hogy a költségvetési kiadásoknak mi lesz a hatása a külkereskedelmi mérlegre. A meghatározás viszonylag egyszerű, mert az egyensúlyi reál GDP színvonalra továbbra is az (1)–(3) egyenletekből származtatható, arra nincs hatással a külkereskedelmi mérleg alakulása. Ha feltesszük, hogy a külföldi kereslet, valamint a cserearány változatlan ($dz = de = 0$), továbbá egységnyinek vesszük a külföldi és hazai árszínvonal arányát, akkor deriválás után a következő összefüggést kapjuk:

$$\frac{dx}{dg} = Dx_y - e \frac{dP}{dg} x_R. \quad (17)$$

Az összefüggés jobb oldalának első tagja negatív, mert D pozitív és x_y negatív. A jobb oldal második tagja pedig attól függően pozitív vagy negatív, hogy a dP/dg pozitív vagy negatív. Mindez azt jelenti, hogy a költségvetési kiadások növekedése a termelés növekedésén keresztül rontja a külkereskedelmi mérleget, mert a növekvő termeléshez több importra van szükség. S amennyiben a kiadásnövekedés következtében az árszínvonal emelkedik, akkor ez is rontja a mérleget, mert adott e cserearány mellett ez reálfelértékelődést idéz elő, ami viszont az export visszafogására és az import fokozására ösztönöz. A reálfelértékelődést a kormányzat enyhítheti leértékeléssel (az e emelésével), ez azonban inflációgerjesztő hatású lehet, és a későbbiekben újabb felértékelődést idézhet elő.

Finanszírozási oldalról tekintve a folyamatot, ugyancsak negatív hatással számolhatunk. Ha a költségvetési kiadások növekedése miatt megnő az import, akkor ennek finanszírozása miatt csökkenni fog az ország valutatartaléka. Ez egyben a pénzkínálat csökkenését is jelenti a nyitott gazdaság feltételei között. A pénzkínálat csökkenése pedig a kamatláb növekedését váltja ki. Amennyiben jelentős mértékben nő a kamatláb, akkor a külföldi tőkebeáramlás pótolhatja a pénzkínálatot, de ennek ára a kamatláb emelkedése és a beruházások csökkenése. Ha a kamatláb (például adminisztratív korlátozások miatt) nem, vagy csak kis mértékben nő, akkor viszont a fizetésimérleg-deficit fog jelentősen emelkedni.

A költségvetési kiadások növekedése tehát kedvezőtlenül érinti a külső egyensúlyi helyzetet, amely végső soron a fizetési mérleg deficitjében és a külső adósság növekedésében ölt testet. Mindazonáltal van két pozitív momentuma is ennek az összefüggérendszernek. Az egyik az, hogy a külső egyensúlytalanság növekedésével enyhül a belső felhasználási feszültség, az importtöbblet ugyanis forrásul szolgál a beruházások növekedéséhez, tehát ebben az esetben nem szükségszerűen lép fel a kamatlábak emelkedése és a kiszorító hatás. Jól látható ez a kamatláb és a beruházás változására adott (12') és (13') összefüggésekből.

$$\frac{dr}{dg} = F_{K_g} + F_{K_L} \left(\frac{D}{F_L} - F_g \right) + \frac{c_2 + 1}{i'} - \frac{1 - c_1 - x_y}{i'} D, \quad (12')$$

$$\frac{di}{dg} = (1 - c_1 - x_1) D - (1 + c_2). \quad (13')$$

Az eredeti (12) és (13) egyenletekhez képest most az a változás, hogy az x_y tag mindkét helyen megjelenik, és egyfelől csökkenti a kamatláb növekedését, másfelől pedig növeli a beruházásokat. Ha ugyanis a költségvetési kiadások növekedése következtében a GDP meghatározott mennyiséggel nő, és ugyancsak meghatározott mértékű a fogyasztás növekedése (ez a jövedelemtől és a költségvetési kiadásoktól függ), akkor a beruházásokat nem a maradványelv határozza meg, hanem az exporttöbblet csökkenése is fedezetet jelenthet számára.

A másik pozitív momentum – amelyet ugyan nem tartalmaz a modell, de mégis számolni kell vele – az, hogy az import növekedése egy későbbi fázisban pozitív hatást gyakorolhat a termelésre, mert növeli a technikai-technológiai színvonalat, illetve oldja a szűk keresztmetszeteket. Ez természetesen csak akkor valósulhat meg, ha az import szerkezete megfelelően alakul.

A költségvetési kiadások szétválasztása

Az előzőekben láttuk, hogy a költségvetési kiadások figyelembevétele indokolt, nemcsak az aggregált kereslet, hanem a fogyasztás és a kínálat esetében is. Ez a többoldalú figyelembevétel ugyanakkor világossá tette azt is, hogy a költségvetési kiadások nem kezelhetők homogén egészként, hiszen a különböző típusú kiadásoknak lényegesen eltérő hatása van a kitüntetetten kezelt makrováltozókra. Ezért célszerű a költségvetési kiadásokat a modellvizsgálatunk szempontja szerint három részre bontani: 1. infrastrukturális és beruházási kiadások, termelési támogatások (g^i), 2. jóléti-szociális kiadások, közösségi fogyasztás (g^c), 3. adminisztratív kiadások (g^a). A három csoportba való besorolás feltételezésünk szerint teljes körű, ezért érvényesül a következő mérlegazonosság:

$$g = g^i + g^c + g^a.$$

Ezt figyelembe véve a modellünk most a következőképpen alakul:⁷

$$w = F_L(L, K, g^i), \quad (1a)$$

$$L = h(w) \quad h' > 0, \quad (2a)$$

$$y = F(L, K, g^i) \quad F_j > 0, F_{jj} < 0, (j = L, K, g^i), \quad F_{jk} > 0, (j \neq k), \quad (3a)$$

$$c = c(y - t, g^c) \quad 0 < c_1 < 1, c_2 > 0, \quad (4a)$$

$$i = i[F_K(L, K, g^i) - r] \quad i' > 0, \quad (5a)$$

$$y = c + i + g^i + g^c + g^a, \quad (6a)$$

$$\frac{M}{P} = m(y, r) \quad m_r < 0, m_y > 0. \quad (7a)$$

A módosított alapmodellünk segítségével a g hatása most differenciáltabban mutatható ki, mint a megelőzőekben. Nézzük először a g^i hatását a releváns makrováltozókra. A részletes levezetést most is elhagyhatjuk, mert az nagyrészt hasonló az előzőekben leírtakhoz.

A g^i hatása a reálbérrre, a foglalkoztatásra és a GDP-re pozitív, s lényegében ugyanaz, mint az alapmodellnél volt. Ez azért van így, mert az első három egyenlet megoldása független a többitől, és ezekben nem jelenik meg a g^c és a g^a . A hatások konkrét meghatározásához tehát csak annyit kell tenni, hogy a (8)–(10) összefüggésekbe g helyett g^i -t kell beírni.

A fogyasztásra gyakorolt hatás kicsit módosult: kisebb lett, mint az egységes g -nél, mert most a kiadások beruházásokra fordított g^i része nem jelenik meg a fogyasztásban:

$$\frac{dc}{dg^i} = c_1 D^i, \text{ ahol } D^i = \frac{F_L h' F_{Lg}}{1 - F_{LL} h'} + F_{g^i}. \quad (18)$$

Jól látható, hogy most hiányzik a c_2 tag a multiplikátorból. Ugyanez vonatkozik a di -re és a dr -re megfogalmazott hatásoknál is. Ezeknél is hiányzik az előzőhöz képest a c_2 -ket tartalmazó elem. Ez azonban nem változtat azon, hogy a hatások *a priori* továbbra is meghatározhatatlanok, irányuk attól függ, hogy az egyes paramétereknek milyen konkrét értékeket adunk. Érdemes megjegyezni, hogy a beruházásokra vonatkozó hatás most:

$$\frac{di}{dg^i} = (1 - c_1) D^i - 1. \quad (19)$$

Így a pozitív multiplikátorhatás feltétele az, hogy

$$D^i > \frac{1}{1 - c_1} \text{ vagy } \frac{dy}{dg^i} > \frac{1}{1 - c_1}, \quad (20)$$

⁷ Az egyszerűbb kezelhetőség kedvéért itt most újból a klasszikus alapmodellt használjuk kiindulásul. Ez azonban nem korlátozza az eredmények érvényességét, hiszen a keynesi modellhez képest ez a kínálatra szigorúbb megkötéseket tartalmaz.

vagyis a termelés feltételeit javító költségvetési kiadások akkor növelik a beruházásokat is, ha termelésre (GDP-re) vonatkozó multiplikátor hatása nagyobb, mint az alapfokú tankönyvekből ismert egyszerű multiplikátorhatás. Az árszínvonalra gyakorolt hatás most is ugyanaz, mint az előzőekben volt, ami egyben azt is jelenti, hogy a konkrét paraméterértékek nélkül iránya nem határozható meg.

A g^c és a g^a hatása az endogén változókra jóval egyszerűbb. Egyiknek sincs hatása az első három egyenlet által meghatározott változókra, vagyis $dw = dL = dy = 0$, mind dg^c , mind dg^a vonatkozásában. A dg^c hatása a többi endogén változóra a következő:

$$\frac{dc}{dg^c} = c_2, \quad \frac{di}{dg^c} = -(c_2 + 1),$$

$$\frac{dr}{dg^c} = \frac{c_2 + 1}{i'}, \quad \frac{dP}{dg^c} = -\frac{m_1(c_2 + 1)}{i'}$$

A szociális-jóléti kiadások egyértelműen növelik a fogyasztást, mégpedig c_2 arányban, s ugyancsak növelik a kamatlábat, a beruházásokat viszont csökkentik. Mivel $dy = 0$, ezért a fogyasztást növelő szociális és jóléti kiadások beruházásokat szorítanak ki. A beruházások kiszorítása a kamatláb növekedésén keresztül valósul meg, amely az IS görbe felfelé tolódása miatt emelkedik. Az árszínvonal emelkedni fog a dg^c növekedésének hatására. Az áremelkedés hatására az LM annyira tolódik el, hogy az ebből eredő kamatnövekedés hatására a beruházások csökkenése egyenlő lesz a fogyasztás és kormányzati kiadások növekedésével.

A dg^a hatása teljesen megegyezik a klasszikus közgazdászok által megfogalmazott kapcsolatrendszerrel, amely a kormányzati kiadások hagyományos kezelésén alapul. Ezek szerint az adminisztratív kiadások hatása a következőképpen alakult:

$$\frac{dc}{dg^a} = 0, \quad \frac{di}{dg^a} = -1,$$

$$\frac{dr}{dg^a} = \frac{1}{i'}, \quad \frac{dP}{dg^a} = -\frac{m_1}{i'}$$

A fenti összefüggések értelmében tehát az adminisztratív kiadásoknak nincs hatása a fogyasztásra, viszont nagyságukkal megegyező nagyságú magánberuházásokat szorítanak ki, miközben emelik a kamatlábat és az árszínvonalat.

Az eddigiekből jól látható, hogy a kormányzati kiadások három típusa egészen különböző hatásokat produkál (lásd az összefoglaló *1. táblázatot*). *Egyértelműen kedvező hatásokat csak a termelés feltételeit javító, infrastruktúrafejlesztő és beruházást támogató kiadások jelentenek.* A másik két típusú kiadásnak szinte semmi előnye, csak hátránya.

Mindazonáltal érdemes megjegyezni, hogy nem merev, hanem pozitív hajlásszögű kínálati függvény esetében a két másik kiadási fajtának is kedvezőbb a hatása, mert a foglalkoztatás, a reálbérek és a nemzeti jövedelem is növekszik az adminisztratív és szociális kiadások folyományaként, s ebből következően a kiszorító hatás sem teljes, bár továbbra is fennáll (a beruházások általában kisebb mértékben csökkennek, mint ahogy a kiadások nőnek). Nyilvánvaló azonban, hogy még ebben az esetben sem olyan kedvező a hatásuk, mint a g^c -é merev kínálati viszonyok között. Ezért kézenfekvő, hogy a kormányzati kiadásokon belül elsősorban a termelési feltételeket javító g^c -t kell növelni.

1. táblázat

A kormányzati kiadások hatása az egyes makrováltozókra

Makrováltozó	g	g^i	g^c	g^a
GDP	+	+	0	0
Reálbér	+	+	0	0
Foglalkoztatás	+	+	0	0
Fogyasztás	+	+	+	0
Beruházás	?	?	-	-
Reálkamatláb	?	?	+	+
Árszínvonal	?	?	+	+
Külkereskedelmi mérleg	-	-	-	-

A gyakorlati alkalmazás nehézségei

Az eddigiekben a költségvetési kiadások hatásait alapvetően elméleti szempontok szerint elemeztük. A gyakorlati alkalmazás szempontjából az elméleti alapvetés elengedhetlenül szükséges, de távolról sem elégséges. A modellvizsgálatok során a használt egyszerűsítő feltevések egy részét feloldottuk, azonban még így is nagyon messze vagyunk az alkalmazás számára szükséges szinttől. A gazdaságpolitikában járatos szakemberek joggal mondhatják, hogy az elvont modellek és az elmélet szintjén minden bizonyosan így állnak a dolgok, de a tényleges gyakorlatban egészen másként alakul minden. S ezért a jelen körülményeink között igen veszélyes, kalandorakció lenne a költségvetési kiadások növelésének politikáját alkalmazni. Nos, ezt a várható reakciót megelőzve néhány pontban összefoglaljuk a gyakorlati alkalmazás nehézségeit és reális veszélyeit.

A külső egyensúlyi helyzet romlása

A költségvetési kiadások növelésének az a nagy veszélye, hogy a kiadásnövekedés nem a belföldi termelést növeli, hanem az importot. Az import egyoldalú növekedése pedig rontja a külkereskedelmi és a fizetésimérleg-pozíciókat, ami előbb-utóbb a külső eladósodás és/vagy (amennyiben leértékeléssel kívánják korlátozni az importot) a belső infláció növekedéséhez fog vezetni. A külső és belső egyensúlytalanság fokozódása viszont a kormányzatot erős megszorításokra kényszeríti, tehát nem marad tere a költségvetési kiadások növekedésének.

Az imént vázolt mechanizmus sajnos nemcsak elméleti lehetőség, hanem a gyakorlat által többszörösen bizonyított tény. A magyar gazdaság legutóbbi három évtizede jószerével erről szolt: a kormányzati kiadások növelése megemelte a belföldi keresletet, a belföldi termelés ehhez nem tudott felzárkózni, következképpen elszaladt az import, és ezek után szigorú visszafogásokat kellett foganatosítani, majd az egyensúlyi feszültségek enyhülése után újabb, ismét csak a kormányzati kiadások növelésére alapozott, élénkítési periódus kezdődött. Ez a „stop-go” politika azonban fokozatosan felélte a tartalékait, s a nyolcvanas évek végére egyre világosabbá vált, hogy ez tovább így nem folytatható.

De ha így állnak a dolgok, akkor vajon ez azt is jelenti, hogy mindaz, amit a korábbiakban leírtunk a költségvetési kiadások pozitív hatásairól, érvénytelen a valóság viszonyok között? Semmiképpen sem. Csupán arról a lehetőségről van szó, amelyet már az előző részekben többször is hangsúlyoztunk: ha a kiadások növekedése nem javítja a termelési feltételeket, és nem növeli jelentősen a kínálatot, akkor csak a kereslettöbblet és az inflációs nyomás növekszik. Tipikusan ilyen veszélye van az adminisztratív és szociális kiadások növekedésének.

A döntő kérdés tehát az, hogy *van-e olyan kiadásnövelő lehetőség, amely a termelést és az exportot jobban növeli, mint a belföldi összkeresletet és az importot.* Ha van ilyen lehetőség és a kormányzat ezt kihasználja, akkor ettől pozitív eredmények várhatók a valóságos gazdasági viszonyok között is. Ha nincsenek ilyen lehetőségek, vagy a kormányzat kiadásai növelése során nem használja ki őket, akkor természetesen a pozitív hatások is elmaradnak, s csak a negatív konzekvenciák maradnak. A szocialista gazdasági rendszerben nem az volt a fő probléma, hogy a költségvetési kiadások elfutottak, hanem hogy nem voltak produktívan kihasználható kiadásnövelő lehetőségek a nem piacelvű gazdasági rendszer miatt, illetve hogy a szocialista kormányzatok elvtelen módon költekeztek, a *status quo* fenntartása miatt az adminisztratív és szociális kiadásokat növelték, és a nem produktív területeket támogatták.

Az adminisztratív és a szociális kiadások növekedése kifejezetten kedvezőtlenül hatna az export és import alakulására (ahogy a belföldi termelésre is). A termelési feltételeket javító kiadások viszont pozitív szerepet játszhatnak. Az infrastruktúrafejlesztő kiadások nagyrészt belföldre irányuló keresletet jelentenek, tehát nem rontják számottevően a külkereskedelmi mérleg pozícióit. Az importot érintő tételek pedig alapvetően gépek és berendezések (nem fogyasztási javak), amelyekről a későbbiekben termelésnövekedés, sőt esetenként exportnövekedés várható. Az ilyen típusú kiadások tehát *ab ovo* nem utasíthatók el a külső egyensúlyromlásra való hivatkozással. Mindent összevetve, a *külső egyensúlyi helyzetre tekintettel még sokkal fontosabb az egyes kiadásfajták körülményeként elemzése* a várható hatásokkal kapcsolatban. Minden olyan elemzés, amely megkülönböztetés nélkül, általánosan kezeli a különféle természetű költségvetési kiadásokat, szükségszerűen hibás eredményt fog adni.

Költségvetési deficit és inflációs várakozások

A modellvizsgálat – természetéből fakadóan – nem tud figyelembe venni társadalmi beidegződéseket, felhalmozott feszültségeket és előítéleteket. Ezekkel pedig számolni kell, különösen ha a költségvetési kiadásokról van szó. A szocialista rendszerben eltöltött évtizedek az emberekben negatív képet rögzítettek a kormányzat gazdasági aktivitásáról. Az államot és a költségvetést többnyire negatív szereplőként látták, aki rátelepszik a gazdaságra, és nem engedi az egyéni kezdeményezések kibontakozását. Ilyen előzmények után természetesen igen nehéz bárkinek a költségvetés aktívabb szerepe mellett szólni anélkül, hogy a múlt visszahozásának gyanúja fel ne merülne ellene. A múlt keserves tapasztalatai alapján sokak számára nagyon nehéz elképzelni, hogy lehetséges a kormányzati kiadásoknak pozitív, előremutató, a piacgazdaság kiépülését elősegítő szerepe is.

Túl a társadalmi beidegződéseken és negatív történelmi tapasztalatokon, van a dolognak egy jól meghatározható és kvantifikálható aspektusa is, amelyet a „kiszorító hatás” névvel szoktak illetni. A kiszorító hatás értelmében a kormányzati kiadások növelése nem, vagy csak kismértékben lehet hatékony, mert a többletkiadások finanszírozási alapjának előteremtése miatt a kamatlábak megnőnek, amely viszont a magánjellegű kiadásokat (fogyasztás, beruházás) csökkenti. Amit tehát nyerünk a költségvetési kiadások révén, azt elveszítjük a magánkiadások vámján. Ez a lehetőség természetesen fennáll, de hogy mennyire érvényesül az több tényezőtől is függ.

Elsősorban attól, hogy a kiadásnövekedés hatására a termelés közvetlenül és (a keresletnövekedésen keresztül) közvetve képes-e rugalmasan alkalmazkodni. Amennyiben igen, úgy a kiszorító hatás nem feltétlenül jelenik meg (ez a helyzet az általunk vizsgált *g'* infrastruktúrafejlesztő kiadások esetében). Ha a termelés jelentősen vagy teljesen rugalmatlan a költségvetési kiadásokkal szemben, akkor a kiszorító hatás szinte akadály nélkül érvényesülhet (ez megfelel az adminisztratív és szociális kiadásokra vonatkozó megállapításainknak).

A kizorító hatás érvényesülése másodsorban attól függ, hogy a kiadásokat hogyan finanszírozzák. Amennyiben a kiadási többletet adóbevételekből fedezik, akkor ugyanez klasszikus értelemben (kamatnövekedés – beruházáscsökkenés) nem okoz kizorító hatást, de valójában hatástalanítja a kiadásnövekedést. Az adók növelése ugyanis első lépésben csökkenti a fogyasztást, második lépésben pedig – a profitkilátások romlása miatt – a beruházásokat is. Ha a kiadástöbblet költségvetési deficitet idéz elő és a deficitet adott pénzállomány mellett megtakarításokból finanszírozzák (a modellvizsgálatok során végig ezt tételeztük fel), akkor nagy valószínűséggel nőni fog a kamatláb és a klasszikus kizorító hatás érvényre jut. (Természetesen csak akkor és annyiban, amennyiben a termelés nem, vagy nem megfelelő mértékben nő, az előzőekben leírtak szerint.)

Minél nagyobb a deficit és a felhalmozott államadósság, illetve minél kisebb a megtakarítási hajlandóság, annál inkább emelkedik a kamatláb, és szorul ki a magánberuházás. A deficit növekedése önmagában azonban nem elegendő a kamatláb növekedéséhez. Elképzelhető ugyanis, hogy a deficittel párhuzamosan a megtakarítások is nőnek, és a két ellentétes hatás eredményeként a kamatláb változatlan marad.⁸ Tulajdonképpen valami hasonló zajlott le a magyar gazdaságban is 1990 és 1993 között. Miközben a költségvetési deficit és az államadósság jelentősen növekedett, a kamatláb nem nőtt, hanem csökkent, mert mindeközben a megtakarítások is jelentősen emelkedtek, és képesek voltak fedezni a kiadási többletet. A klasszikus kizorító hatás tehát nem érvényesült az elmúlt négy esztendőben. Mindebből természetesen nem következik, hogy a megtakarítások további jelentős növekedésére a közeljövőben is számítani lehet.

Ha a költségvetési deficitet pótlólagos pénzkibocsátással finanszírozzák, akkor ez nem okoz kizorító hatást, mert a többletpénz megakadályozza a kamatláb emelkedését. A pluszpénz-finanszírozás azonban nagyon könnyen előidézhetheti az infláció növekedését, különösen, ha a termelés nem nő megfelelő mértékben. A tartósan nagy államadósság és a többletpénz által finanszírozott deficit pedig párosulva a növekvő árszínvonallal, növeli az inflációs várakozásokat, ami viszont kedvezőtlenül hat a kínálatra. Az újklasszikus érvelés szerint az inflációs várakozások növekedése balra felfelé eltolja az aggregált kínálati görbét, mert a gazdasági szereplők biztosítani akarják magukat a termelési költségek növekedésével szemben. Amennyiben ez így érvényesül, akkor ez azt is jelenti, hogy a költségvetési kiadások által előidézett pozitív kínálatnövelő hatás mellett *figyelembe kell venni egy negatív, kínálatcsökkentő hatást is, amely a kiadások által gerjesztett inflációs várakozások miatt áll elő.* A kormányzati kiadások korábban bemutatott pozitív hatása (s itt elsősorban a termelési feltételeket javító kiadásokra gondolunk) tehát csak részlegesen érvényesül, ha erős és növekvő inflációs várakozások vannak a gazdaságban. Ezzel a módosító tényezővel (amely természetesen nem szükségszerű velejárója a kiadásnövekedésnek és a deficitfinanszírozásnak) mindenképpen számolni kell, ha egy komplex értékelést akarunk adni.

A költségvetési kiadások jellege

A modellvizsgálatok során azt állapítottuk meg, hogy a kormányzati kiadások és ezen belül is kiemelten a termelési célú kiadások növelésének pozitív szerepe van a GDP egyensúlyi szintjének alakulására. Az alkalmazás szempontjából ezek után kézenfek-

⁸ Ilyen helyzet könnyen előfordulhat, ha a gazdasági szereplők látva a deficit növekedését, az adók későbbi növekedését várják, és erre felkészülve már most csökkentik fogyasztásukat, és így növelik megtakarításaikat. Tulajdonképpen ilyen helyzet modellezésére épül a Barro-Ricardo-féle ekvivalenciatétel is.

vő kérdésként merül fel, hogy mekkora is tulajdonképpen a termelési célú kiadások részaránya az összkiadásokon belül, és milyen reális növelési lehetőségek vannak. Erre a kérdésekre próbálunk most választ adni a rendelkezésre álló adatok alapján.

A vizsgálódásainkhoz szükséges adatok az államháztartás kiadási oldalának funkcionális bontású táblázataiból nyerhetők. A funkcionális bontású kiadási adatok ugyan nem vágnak egybe pontosan azzal a bontással, amit mi használtunk, de gyakorlati szempontból kielégítően származtathatók belőle a kívánt aggregátumok. A 2. táblázatban összefoglaltuk az államháztartás kiadásait 1989 és 1993 között az általunk alkalmazott bontás szerint.

2. táblázat

Az államháztartás kiadásai
(milliárd forint)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1989*	1993*
g^i -kiadások	283	278	234	330	321	297	122
g^a -kiadások	375	478	626	715	758	411	202
g^c -kiadások	392	436	617	833	1016	421	426
Összes kiadás	1050	1192	1477	1878	2095	1129	750
GDP	1723	2089	2308	2805	3320	1723	1371

g^i = gazdálkodók támogatása + fogyasztói árkiegészítés + felhalmozási kiadások.

g^a = költségvetési szervek kiadásai, családi pótlék nélkül.

g^c = tb-kiadások + családi pótlék + lakossági pénzbeli juttatás.

Összes kiadás = $g^i + g^a + g^c$, adósságszolgálat nélkül.

* 1989-es változatlan áron számba véve, az összes kiadás tartalmazza az adósságtörlesztést, de nem tartalmazza a kamatkidadásokat.

Forrás: Hetényi [1994] és László [1994] közölt táblázatai.

Az adatokból jól látszik, hogy az államháztartási kiadások igen nagy súlyt képviselnek, a GDP-hez viszonyított arányuk (60 százalék feletti) nemzetközi összehasonlításban is magasnak számít. További növelésük tehát semmiképpen nem lenne kívánatos, sőt a költségvetésen keresztüli újraelosztás arányát csökkenteni kellene. Ugyanakkor viszont az is kiténik az adatokból, hogy a termelési feltételeket javító, infrastruktúrafejlesztő kiadások részaránya az összkiadásokon belül igen alacsony (20 százalék körüli) és csökkenő tendenciájú. A kiadásokon belüli átcsoportosításokkal tehát elvileg növelhető lenne a g^i típusú kiadások összege. Az ilyen átcsoportosításoknak korlátot szabhat a szociális feszültségek növekedése, ezért elsősorban az adminisztratív kiadások rovására kellene megvalósítani a termelésösztönző kiadások növelését.

A kiadások növelésének történelmi tapasztalatokon alapuló lélektani korlátja is van. Az állam termelési célú kiadásainak növekedése könnyen azt eredményezheti, hogy az állam újból rátelepszik a gazdaságra, és nem engedi a piacgazdasági működés kibontakozását. Ilyen veszély természetesen fennáll, éppen ezért igen fontos, hogy a kormányzati szerepvállalás csak azokra a területekre szorítkozzon, amelyeket perspektivikusan sem lehet a piac fennhatóságára bízni, illetve a támogatások és fejlesztési források elosztásának piackonform módon kellene történnie.

Dinamikus makromodell hiánya

A modelltől származtatott eredmények gyakorlatban való felhasználhatóságát erősen korlátozza az, hogy a modellvizsgálatok alapvetően *komparatív statikus elemzések voltak, ezért óhatatlanul elmaradt az egész folyamat dinamikájának elemzése.* Rövid

távon nézve van bizonyos aszinkronitás a keresleti és a kínálati oldal reakciója között. A költségvetési kiadások hatására az aggregált kereslet gyorsan, szinte időkésekedés nélkül fog növekedni. Az aggregált kínálat még jó esetben is csak bizonyos időkésekedéssel kezd el nőni. Átmenetileg tehát kereslettöbblet lesz, amely negatív mellékhatásokat is előidézhet. Ezeket azonban tudatos felkészüléssel kezelni lehet. A másik lényeges különbség az, hogy a kereslet nemcsak gyorsabban reagál a kiadásnövekedésre, hanem sokkal biztosabban is. A kínálatnövekedésnek van bizonyos kockázata: nem biztos, hogy a gazdasági szereplők megfelelően reagálnak a termelési feltételek javulására. Ha nagy a bizonytalanság és a megszokásból adódó tehetetlenségi nyomatók, akkor az alkalmazkodási folyamat elhúzódik, és ezért csak részleges lesz, vagy tovább késik a kínálati oldal felzárkózása.

Sajnálatos, hogy a várható reakciók és hatások becsléséhez ennél konkrétabb megállapításokat nem tehetünk. Ez idő szerint azonban nem áll rendelkezésre egy olyan nemzetgazdasági szintű makromodell, amelynek segítségével számszerű becsléseket adhatnánk. A makroadatok bizonytalansága és a rendszerváltás közelsége miatt nincsenek kellő hosszúságú idősoraink, amelyek alapján megfelelő statisztikai elemzéseket végezhetnénk. Ezért nem tudunk még egyszerű, statikus multiplikátor-összefüggéseket sem számolni. Csak hevenyészett, *ad hoc* becslésekből indulhatunk ki, amelyek azonban nagyon bizonytalanok. Így tehát bármilyen új gazdaságpolitikai akció indítása igen nehéz, mert a megfelelő ismeretek hiányában nagyon nagy a kockázata.

*

A tanulmányban igyekeztünk bemutatni, hogy a költségvetési kiadások növelése milyen pozitív és negatív hatásokat vált ki a gazdaságban. Az elemzésből az is kiderült, hogy az esetleges negatív hatások egyáltalán nem lebecsülendők, ugyanakkor viszont a pozitív hatások és a siker egyáltalán nem biztos, bár valószínű. De ha így állnak a dolgok, akkor miért ajánljuk mégis a gyakorlati gazdaságpolitika számára? Röviden és sommásan válaszolva a kérdésre: azért, mert nincs más lehetőség. A „stop-go” politika által gerjesztett lefelé menő spirálból csak így van esély a kilépésre. Egy perspektivikusan gondolkodó kormánynak a struktúraváltásból és a kínálati oldal átalakulásából következő egyensúlyi feszültségeket, alkalmazkodási anomáliákat és kockázatokat tudatosan kellene vállalnia. A költségvetési kiadások növelésének kockázata igen nagy, mert az öröklött adminisztrációs és elosztási rendszerek hajlama igen erős a túlelosztásra. A fogyasztási és adminisztratív célú kiadások növelése s az ebből következő egyensúlytalanság vállalása nem eredményezheti az ördögi körből való kilépést, csak a bajaink további súlyosbodását. A kormánynak tehát állandóan ellenőriznie kell a folyamatokat, hogy csak a valóban előrevivő célok érdekében kerüljön sor áldozatvállalásra.

Hivatkozások

- ERDŐS TIBOR [1993]: Kiszorító hatás és válságellenes gazdaságpolitika. *Külgazdaság*, 11. sz.
- HETÉNYI ISTVÁN [1994]: Államháztartási folyamatok a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- LÁSZLÓ CSABA [1994]: Mi történt az államháztartásban 1990–1993 között? Megjelent: *Rendszer-váltás és stabilizáció, Az átmenet trendjei*, 1. kötet, Magyar Trendkutató Központ, Budapest.
- MELLÁR TAMÁS [1994]: A gazdaságpolitika és a makroegyensúly alakulása. Megjelent: *Rendszer-váltás és stabilizáció, Az átmenet trendjei*, 1. kötet, Magyar Trendkutató Központ, Budapest.
- NICOLA, P. [1991]: Macroeconomic Theory with an Active Government Expenditure. *Metroeconomica*, Vol. 42 No. 1.
- SARGENT, T. [1987]: *Macroeconomic Theory*. Academic Press, New York.
- VERESS JÓZSEF [1993]: *Gazdaságpolitika: viták, viszályok és vívódások*. Aula Kiadó, Budapest.

A ÁZDOKGÁRMI MŰVELŐ **figyelő** ajánlata 1995-re

- A Menedzserpiacért és a Tantszért nem kell külön fizetnem, mégis biztosan megkapom.
- Tagja lehetek a Figyelő Klubnak, rendezvényeit kedvezményesen látogathatom.
- 1500,-Ft. kedvezménnyel 1 évre előfizetője leszek a Figyelő gazdasági hetilapnak 4992,- forintért.

Cég:

Név:

Megye:

Város: ir. sz.:

Utca, hsz.:

Tel.:

A számla végösszegét 8 napon belül a Figyelő Rt. számlájára (KHB 227-05095) átutalom vagy csekken befizetem.

.....

Dátum

Aláírás

Az ár az áfát is tartalmazza!

Megrendelését kérjük küldje a Figyelő Rt. címére: Budapest 1355 Pf. 18. Telefax: 153-0106.

SÁRVÁRY MIKLÓS-SZEKERES ÉVA

Hasznosság és tipikusság. Valóban különböznek egymástól?

A számos axiómát összefoglaló preferenciarelációból modellalkotók hasznosságfüggvényeket hoznak létre a reprezentációs tétel segítségével. Mind a hasznosság, mind a preferencia modellalkotási segédeszközök, elvont fogalmak, melyek a lehető legtömörebben foglalják össze a fogyasztói döntés mechanizmusát. A fogyasztói magatartás kutatóit azonban éppen e folyamat mélyén meghűződő preferenciák magyarázata érdekli. A mindössze néhány évtizedes – a nyelvészet, az antropológia és a pszichológia eredményeire építő – kategorizációkutatás eredményei szerint az emberek fejében a „dolgok” mentális reprezentációi hierarchikusan tagolt kategóriarendszereket alkotnak. Sőt, ezen kategóriák is rendelkeznek egy belső struktúrával, mely jól leírható a (proto)tipikusság fogalmával.

Jelen tanulmány két célt tűz ki maga elé. Először is szeretné felhívni a figyelmet a tipikusság és a hasznosság fogalmak között fennálló analógiákra, ezzel ún. külső érvényességet nyújtva a hasznosságelméletnek. Másodszor pedig útmutatást kíván nyújtani modellalkotók számára abban a kérdésben, hogy a hasznosságelmélet mely változatát érdemes választani a különböző modellezési helyzetekben.*

A hasznosságelmélet (utility theory) az alapja a legtöbb közgazdasági munkának, amely lényegileg a gazdaságban intelligensen és racionálisan cselekvő elemek viselkedésének modellezésére épül. Az elmélet koherens értelmezési keretet nyújt, melyen belül ez a viselkedés leírható a matematika segítségével. *Schoemaker* [1982] szerint: „Nem túlzás azt állítani, hogy a várhatóhasznosság-elmélet a döntéshozatal legfontosabb paradigmája a második világháború óta.” A hasznosság (utility) vagy a hasznosságfüggvény (utility function) összefoglal mindent a gazdasági cselekvőkről, ami releváns a tanulmányozott specifikus jelenség szempontjából. Ezenkívül lehetővé teszi a racionalitás egyszerű definícióját, a *döntési szabályt*, amely irányítja a modellező által leírni és végül előrejelezni kívánt viselkedést. A reprezentációs tételnek köszönhetően a hasznosságfüggvény létezése ekvivalens a „preferencia” (vagyis a cselekvő alternatívái felett definiált bináris reláció) létezésével, mely három axiómát elégít ki (aszimmetria, negatív tranzitivitás és teljesség). Mint bármely modell esetében, az hogy az axiómák megfelelnek-e, vagy sem a „valóságnak”, egy a modellen kívül álló kérdés. Ebben az értelemben mind a preferenciák, mind a hasznosság csak egy matematikai modell elvont fogalmai.

* A szerzők köszönettel tartoznak *Jánky Bélának* egy korábbi változathoz fűzött észrevételeiért.

A fogyasztói pszichológia azzal a mentális folyamattal foglalkozik, melynek eredménye az, amit a hasznosságelmélet a preferenciákkal vagy a hasznosságfüggvénnyel foglal össze. Vagyis a fogyasztókkal foglalkozó pszichológusok a preferenciák „magyarázatára” törekednek. Ebben a kontextusban érdemes feltenni a kérdést, hogy – például – a feltételezett mentális folyamat eredményeképpen létezik-e egy bináris reláció a fogyasztó fejében. Mivel különböző kérdéseket tesznek fel és különböző eszközöket használnak, a hasznosságelmélet és a fogyasztókkal foglalkozó pszichológia modelljei minőségileg nem hasonlíthatók össze. Más szóval, nem értékelhető az egyik „jobb” modellnek a másikkal. A jelen tanulmányban olyan összehasonlítást végzünk, melynek során igyekszünk megtalálni azokat a szálakat, amelyek összekötik a két elméletet. Részletesebben a fogyasztókkal foglalkozó pszichológia egy speciális ágára összpontosítjuk figyelmünket, mely számos más tudományágból fejlődött ki (például a nyelvészet, az antropológia és a kognitív pszichológia). Az alap gondolat az, hogy az emberek fejében a „dolgok” kategóriákba rendeződnek, mely kategóriák hierarchikus rendszerben helyezkednek el, ahol az alárendelt kategóriák részei egy fölérendelt kategóriának. Egy-egy kategória egy bizonyos belső struktúrát mutat, egy úgynevezett fokozatos szerkezetet (graded structure), mely egyszerűen a tagok sorrendbe állítása szerint, hogy mennyire jó példái az adott kategóriának, vagyis hogy mennyire tipikusak. Más szóval, az elemeket aszerint rakjuk sorba, mennyire hasonlítanak egy ideális „prototípushoz”. Ez a sorrendbe állítás tömören leírható vagy kifejezhető egy skaláris mértékkel, melyet prototipikusságnak hívunk.

Matematikai szempontból nézve a prototipikusság (ezentúl egyszerűen csak tipikusság) nagyon hasonló a hasznosságelmélet preferenciarelációjához. Tanulmányunkban szeretnénk továbbmenni, és megmutatni a fogalmi analógiát a hasznosság és a tipikusság között, mind a taxonómiai, mind pedig a célvezérelt (goal derived) kategóriák (*Barsalou* [1983]) esetében.¹ Ilyen analógiák felismerése két okból fontos. Először is, külső érvényességet (external validity) nyújt a hasznosságelméletnek. A hasznosságelméletet több szempontból is kritizálták, melyek közül valószínűleg a legfontosabb kritika az, hogy nem rendelkezik külső érvényességgel (*Scitovsky* [1990]). Honnan származnak a preferenciák? Valóban léteznek a fogyasztó fejében? Vegyük észre, hogy ezen kérdésekre adott válasz nélkül a hasznosságelmélet alapállítása – mely szerint a megfigyelt viselkedés a hasznosságfüggvény (korlátos) maximalizálásának eredménye – nem ellenőrizhető. Ha a viselkedés nem felel meg a szélsőérték-feladat megoldásának, nem dönthető el, hogy ez vajon azért történt-e, mert a hasznosságelmélet nem érvényes, vagy azért, mert nem ismertük pontosan a hasznosságfüggvényt. Más szóval a hasznosságelmélet egy tautológia. A külső érvényesség érve szempontjából fontos megérteni a kategóriakutatás fejlődését, és meglátni, hogy az nem a közgazdaságtanból, de még csak nem is a fogyasztói viselkedés tanulmányozásából nőtte ki magát. Másodszor, az analógia érdekes lehet a modellkészítő számára is, akit főként modelljének előrejelző ereje foglalkoztat (*Friedman* [1953]). A fogyasztói mentális folyamat árnyaltabb elemzését kínálva, a kategóriakutatás segítheti a modellalkotókat abban, hogy a hasznosságelméletnek megfelelő változatát választsák ki.

Tanulmányunkban röviden ismertetjük a kategóriakutatás történetét, mivel annak eredete és fejlődése kulcsszerepet játszik a külső érvényességre vonatkozó érvelés alátámasztásában. Majd kifejtsük a tanulmány fő gondolatát, miszerint a tipikusság és a hasznosság koncepcionálisan azonos konstrukciók. Itt vizsgálat alá vetjük a tipikusság és a (várható) hasznosság között fennálló analitikai ha-

¹ A fogyasztói viselkedés kontextusában, a célvezérelt kategóriák kialakulása legalább olyan fontos a mentális folyamat leírásában, mint a taxonómiai kategóriáké (*Loken–Ward* [1990]).

sonlóságokat is a hasznosságelmélet különböző változatai (a neoklasszikus hasznosság, a Neumann–Morgenstern-hasznosság, valamint a Savage- és Lancaster-féle megfogalmazások) esetén. Végül áttekintjük még a koncepcionális hasonlóság mellett szóló empirikus érveket is, felhívjuk a figyelmet néhány lehetséges kutatási irányra.

A kategóriaelmélet eredete és rövid története

A tudományterület a hatvanas években, a kognitív pszichológia egyik ágaként jött létre. Alapfeltevése, hogy az emberek fejében a dolgok hierarchikusan egymásra épülő kategóriákba szerveződnek. Az eredeti modell szerint, melyet *Fodor–Katz* [1964] javasolt, a kategória egy tulajdonságok és attribútumok rögzített készletéből álló „tartály” (bin). A dolgok vagy részei egy adott kategóriának, vagy nem. A hatvanas évek végén ezt a szélsőséges nézetet számos antropológus munkája megkérdőjelezte (*Mervis–Rosch* [1981]). Kutatásaik középpontjában a kategóriák különböző kultúrákon keresztüli stabilitása állt. Az antropológia eredményei hívták fel a figyelmet arra, hogy a kategóriákba való tartozás nem egyértelmű, hanem fokozati kérdés. A kategóriák belső szerkezete tehát legjobban ún. fokozatos struktúrákkal (graded structures) írható le. Ahelyett, hogy ekvivalensek lennének egymással, a kategória tagjai aszerint változnak, mennyire jó példái az adott kategóriának. Így bármely kategória fokozatos struktúrája, egyszerűen a tagok sorrendje a legtipikusabbtól a legkevésbé tipikusig. A *csirke*, például kevésbé tipikus tagja a *madár* kategóriának, mint például a *galamb*. E szerint a modell szerint a kategóriát egy prototípushoz való hasonlóság alapján definiáljuk. Vegyük észre, hogy a tipikusság fogalma nagyon hasonlít a preferenciákhoz abban, hogy a tipikusság is egy bináris reláció a tagok felett, melyek abszolút sorrendet képviselnek. A hetvenes évek végére a kategóriakutatás megállapította, hogy az emberek világhoz való viszonyát alapvetően meghatározzák a kategóriák. Mind az embert körülvevő tárgyak, jelenségek, mind az elvont fogalmak mentális reprezentációjára általánosan jellemzők a fokozatos struktúrák (*Armstrong* [1983]). A hetvenes évek végén a tudományterület stabilnak tekintette a kategóriákat az időben, és az azonos kultúrából származó emberek körében.²

A nyolcvanas években a kategóriák stabilitása került a tudományterület fókuszába. *Roth–Shoben* [1983] és később *Nedungadi* [1990] felfedezték, hogy a tipikusság kontextusfüggő, vagyis a szituációtól függően az egyének különbözőképpen állítják sorba egy azonos kategória elemeit. A „titkárnök rövid szünetet tartanak” kontextusban például a legtipikusabbnak említett ital általában a kávé, de ha a kontextus a „sofőrök egy rövid szünetet tartanak”, akkor a megkérdőjelezettek többsége valamilyen üdítőt említ. *Barsalou* [1983] fedezte fel, hogy nem csak a tipikusság, de az elemek tulajdonságai is szituációfüggőek, abban az értelemben, hogy csak bizonyos szituációkban aktiválódnak az emberek tudatában. A labda lebegő-úszó tulajdonságát például a megkérdőjelezett egyének csak a vízparti nyaralás kontextusában említik. Ennek ellenére nem minden tulajdonság kontextusspecifikus. A „kerek” a labda szituációtól független tulajdonsága. Összefoglalva tehát, úgy tűnik, a kategóriák kontextusspecifikusak, vagyis a kategóriát azonosító prototípus más és más a szituációtól függően.

A legfrissebb kutatások még ennél is továbbmennek a kategóriák stabilitásának megkérdőjelezésében. *Barsalou* [1983], [1985] szerint a kategóriák kétféleképpen lehetnek: taxonómiai kategóriák, melyek viszonylagos stabilitást mutatnak az

² Az antropológia egyik legérdekesebb felfedezése ebben az időben, hogy a kategóriák a különböző kultúrákban nem azonosak (*Lakoff* [1987]).

időben és az azonos kultúrából származó egyének között, és ún. *ad hoc* kategóriák, amelyek nincsenek állandóan jelen az emberek emlékezetében. Például „a vadászatra magunkkal hozandó dolgok” *ad hoc* kategória, amely rendelkezik egy fokozatos struktúrával. A puska tipikus tagja lenne ennek a kategóriának, míg a televízió atipikusnak számítana. Barsalou elméletében a kategóriák többé nem egy prototípus által, hanem inkább egy cél által definiálódnak (goal derived categories).

Tipikusság és hasznosság

Tanulmányunk fő állítása, hogy a fogyasztók viselkedésével foglalkozó tudomány (consumer behavior), illetve a választáselmélet (choice theory) kontextusában a hasznosság és a tipikusság koncepcionálisan azonos konstrukciók. Három, különböző természetű érvelést támasztjuk alá állításunkat: egy szemantikai érveléssel, a hasznosság és a tipikusság operalizációjának analitikai hasonlóságára épített érveléssel és végül egy empirikus érveléssel.

Szemantikai érv

Először is, figyeljük meg a fogyasztói probléma megoldása mélyén fekvő logikai analógiát rejt mindkét paradigmán belül. A hasznosságelméletben a fogyasztónak van egy preferencia-sorrendje az alternatívák között, melyet a hasznosságfüggvény foglal össze (reprezentál). A fogyasztó problémájára való megoldás az általa legkívánatosabbnak tartott alternatíva kiválasztása az adott költségkorláton belül, vagyis a fogyasztó adott korlát mellett maximalizálja a (várható) hasznosságot. A hasznosságelmélet explicit módon nem említi egy cél jelenlétét, mivel az hallgatólagosan benne foglaltatik a hasznosságfüggvényben. A kategóriaelméletben a fogyasztónak van explicit célja. Alternatívákkal áll szemben, melyeket aszerint rangsorol, hogy „mennyire jó példái azoknak a dolgoknak, melyek kielégítik az adott célt” (vagyis hogy mennyire jó példái egy célvezérelt kategóriának). A fogyasztónak azt az alternatívát kell választania, mely a legjobban megfelel a célnak. Egy lépéssel tovább menve, láthatjuk, hogy ebben a megfogalmazásban a fogyasztó problémája annak az alternatívának a kiválasztása, amelynek a legmagasabb a tipikusságértéke. A kategorizációelmélet nem említi explicit módon a költségkorlátot, mint ahogy a hasznosságelmélet sem említette a célt. Így nehéz megállapítani, hogy a költségkorlát vajon része a tipikusságfogalomnak, vagy sem. Később, egy példa segítségével amellet fogunk érvelni, hogy része.

Analitikus érv

A második érv a tipikusság és a hasznosság különböző operalizációinak analitikai hasonlóságára épül. Ezek a hasonlóságok nyilvánvalóak, legalábbis a neoklasszikus hasznosságelmélet esetében, ahol bármiféle bizonytalanság kizárt. Később ezeket a hasonlóságokat általánosítani fogjuk számos olyan esetre, amelyek figyelembe veszik a gazdasági környezetben előforduló bizonytalanságot, vagyis a neoklasszikus hasznosságelmélet helyett a várhatóhasznosság-elmélet különböző változatait tekintik. Reméljük, hogy ez a gyakorlat segít majd minket számos fontos kérdés megértésében, melyek a fogyasztó problémájához kapcsolódnak – mindenekelőtt abban, hogy azonosítsuk a bizonytalanság eredetét a fogyasztói döntés-problémában.

Tipikusság és a neoklasszikus hasznosság. A neoklasszikus hasznosság elméletében feltételezzük egy, \succeq -el jelölt, preferenciareláció létezését az alternatívák kompakt és konvex, X halmazán.³ A reprezentációs tétel biztosítja, hogy ilyen preferenciareláció ábrázolható hasznosságfüggvénnyel, mely X -ből \mathcal{R} -be képez, vagyis minden alternatívához egy valós értéket rendel. Vegyük észre, hogy mivel a neoklasszikus keretben nincs bizonytalanság, az alternatívákhoz rendelt hasznosságértékek determinisztikusak. A célvezérelt kategóriák kontextusában – a tipikusság definícióját követve – az alternatívák aszerint állíthatók sorrendbe, hogy „mennyire jó példái azoknak a dolgoknak, amelyek kielégítik az adott célt”. Miután nem feltételezünk bizonytalanságot, ez a cél determinisztikus (vagyis rögzített és jól definiált). A sorrendbe állítás hasonlít a \succeq preferenciarelációhoz, és így ábrázolható egy folytonos tipikusságfüggvénnyel (reprezentációs tétel). Láthatjuk, hogy formailag tipikusság és hasznosság ekvivalensek.⁴ Mivel a kategorizációelmélet explicit módon kimondja egy cél létezését (ami a hasznosságelmélet esetében a hasznosságfüggvénybe van integrálva), ki kell egészítenünk az analógiát annak említésével, hogy ebben az esetben mind a tipikusság, mind a cél determinisztikusak.

Az analógia általánosítása más hasznossági formulákra

Tipikusság és a Neumann–Morgenstern-féle hasznosság. A Neumann–Morgenstern-féle hasznosságmodellben (NM) a preferenciarelációt ún. fogadások (lottery) felett definiáljuk. Itt a bizonytalanság az alternatíva által kínált fogyasztás szintjén jelentkezik. Minden egyes, $x \in X$ alternatívához, a világ minden egyes $\omega \in \Omega$ állapotában a fogyasztó hozzárendel egy elvont, x_ω fogyasztási szintet. Így minden egyes alternatíva egy valószínűségi változónak tekinthető (innen a „lottery” kifejezés). Ebben a kontextusban biztos alternatíva az, melyben a fogyasztási szintek a különböző állapotokban azonosak ($x_\omega = \text{const } \forall \omega \in \Omega$), vagyis a valószínűségi változó egy konstans. Feltételezzük, hogy a fogyasztó neoklasszikus, vagyis determinisztikus hasznossággal rendelkezik az elvont fogyasztási szintek felett. Azt is feltételezzük, hogy létezik egy P valószínűségi mérték az Ω felett, amely meghatározza a világgállapotok viszonylagos valószínűségét. Az NM-modellben a P valószínűségi mérték objektívnak tekinthető olyan értelemben, hogy különböző döntéshozók azonos P -vel rendelkeznek. A fogyasztó problémája, hogy megtalálja a legmagasabb várhatóhasznosság-értékkel rendelkező alternatívát, melyet a következőképpen definiálhatunk:

$$E[u(x)] = \sum_{\omega \in \Omega} u(x_\omega) P(\omega). \tag{1}$$

Az analógia a tipikusság és a hasznosság között azon a tényen alapul, hogy az NM-keret kulcsaspektusa az, hogy a bizonytalanság az alternatíva által kínált fogyasztási szintekre vonatkozik (vagy ekvivalensen a determinisztikus hasznossági szintekre). Így a kategorizációs kontextusban feltételezhetjük, hogy a bizonytalanság

³ Ez azt jelenti, hogy \succeq komplett és tranzitív. \succeq -ből könnyen meghatározhatjuk a \succ és \sim relációkat, és megmutathatjuk, hogy ha \succeq egy preferenciareláció, akkor \succ inkomplett, irreflexív, (negatívan) tranzitív és aszimmetrikus, \sim pedig reflexív, szimmetrikus és tranzitív.

⁴ Ezen a ponton finomítanunk kell a tipikusság mértékének definícióját. Ez kétféleképpen lehetséges: 1. egyszerű sorrendbe állítás segítségével, illetve 2. a prototípustól való távolság segítségével. Mindkét definíció esetén kidolgozható a formai analógia a tipikusság és a hasznosság között. A fenti analógia az 1. definícióra vonatkozik.

az alternatívák tipikusságát érinti, nem pedig a célt. A fogyasztói választás kontextusában ez a bizonytalanság fakadhat a rendelkezésre álló alternatívák ismeretének hiányából. Illusztrációképpen képzeljük el a következő helyzetet: a fogyasztó ott áll kezében a vásárlólistával egy polc előtt, melyen különböző márkájú joghurtok sorakoznak. A listán csak annyi áll „joghurt”, és a vásárló egyértelműen tudja, hogy milyen az általa kedvelt joghurt ize. A fogyasztó problémája, hogy válasszon egy joghurtot, de nem egészen ismeri a különböző márkákat a polcon. Itt a cél jól meghatározott, de a fogyasztó mégis bizonytalan választás előtt áll.

Formálisan, az analógia a következő: minden x alternatívának, megfelel egy $t(x_\omega)$ determinisztikus tipikusság minden egyes ω világállapotban. Minden ω esetben a $t(x_\omega)$ megadja hogy „mennyire jó példája az x alternatíva azoknak a dolgoknak, melyek kielégítik az adott célt”. A fogyasztó felbecsüli minden egyes alternatíva „várható tipikusságát”:

$$E[t(x)] = \sum_{\omega \in \Omega} t(x_\omega) P(\omega). \quad (2)$$

A szituáció fontos aspektusa, hogy a cél jól körülhatárolt, és a bizonytalanság az alternatívák ismeretének hiányából fakad. Tétélezzük fel, hogy a fogyasztó végül választ. Az NM-hasznosság kontextusában maximalizálja a várható hasznosságot adott költségvetési keret figyelembe véve. Könnyen belátható a kategorizációelméletben, hogy egy joghurtmárka tipikussága magában foglalja a márka árát is, mivel az árfekvés fontos és elég stabil jellemzője a márkának. Így ebben az esetben korlátozott optimalizációs probléma helyett egyszerű optimalizációval állunk szemben, ahol a fogyasztó egyszerűen a legmagasabb várható tipikussággal rendelkező márkát választja.

De vajon intuitív-e ez a megközelítés? A mentális reprezentációktól indulunk és most elvont tipikussági szintekre vonatkozó disztribúcióknál tartunk. Nehéz elképzelni, hogy ilyen elmélet empirikusan tesztelhető legyen. De van egy második fontos ok, amely elbizonytalaníthat minket a fenti modellel kapcsolatban. A fogyasztói magatartás kutatói két jól megkülönböztethető fázisra bontják a választás folyamatát: az első az ún. választási halmaz kialakulása, melynek során a fogyasztó emlékezetéből előhívja a szóba jöhető alternatívákat, a második pedig az értékelés folyamata, melynek során a fogyasztó egyenként értékeli és összehasonlítja a halmaz elemeit, majd kiválasztja a legjobbat. Elképzelhetetlen ugyanis, hogy a fogyasztó minden választási döntése során az összes alternatívát elemezze, értékelje. A választási halmaz kialakítása felfogható döntési heurisztikaként, mely csökkenti a kognitív erőfeszítést. A fenti modellben nem világos, hogyan bonthatjuk fel a választás folyamatát e két fázisra. Vagyis nem látható a választási halmaz képzésének folyamata, mivel mind az NM-hasznosság, mind a fent megfogalmazott várható tipikusság feltételezi az alternatívák holisztikus értékelését.

Tipikusság és a Savage-féle hasznosságelmélet. A Savage-féle hasznosságelmélet meglehetősen különbözik a Neumann–Morgenstern-féle elmélettől.⁵ Itt a preferencia-relációt ún. cselekedetek (actions) felett tekintjük. A cselekedetek f függvények,

⁵ Fontos megemlíteni, hogy ez a különbség koncepcionális különbség, nem pedig formai: matematikailag a két modell azonos vagy legalábbis egyértelműen leképezhetők egymásba. A hasznosságelmélet keretein belül maradván, tehát izlés kérdése, hogy melyik modellt választjuk. A kategorizációelmélet éppen abba segít, hogy eldöntsük melyik koncepció támasztja alá a kérdéses matematikai modellt.

amelyek az S -sel jelölt állapottérből egy Z eredménytérbe képeznek. Az eredményeket (outcomes) gyakran következményeknek (konzekvenciáknak) is hívjuk. Az alapon-dolat, hogy egy cselekvést választva a döntéshozó arról dönt, hogy az eredmény hogyan fog függeni a világállapottól. Neoklasszikus hasznosság által reprezentált preferenciareláció van a cselekedetek konzekvenciái vagy kimenetelei felett, minden egyes fix világállapot esetén: $u[f(s)]$, ($s \in S$). Az f cselekvés várható hasznosságát a következőképpen definiálhatjuk:

$$E[u(f)] = \sum_{s \in S} u[f(s)]P(s). \quad (3)$$

Ennek a megfogalmazásnak fontos eleme, hogy a (3) képletben a P valószínűségi eloszlás szubjektív abban az értelemben, hogy kizárólag a döntéshozó „hiedelmeit” tükrözi, vagyis nem feltétlen azonos más döntéshozóéval.

Próbáljunk analógiát keresni a (3) formulára a fogyasztói választás és a célvezérelt kategóriák kontextusában. A Savage-elméletben nem egészen világos, mire vonatkozik a bizonytalanság. Ennek az a magyarázata, hogy a hasznosság-elmélet nem beszél explicit módon célokról. A Savage-keretben egy cselekvés választása egyenlő azzal a döntéssel, hogy a cselekvés eredménye vagy kimenetele hogyan függ majd a világállapottól. Más szóval, amint a világállapot ismert, egyúttal minden cselekvés következménye is pontosan ismert. Ebből következően magától értetődik a következő analógia: a különböző világállapotok a fogyasztó fejében lévő határozatlan cél különböző interpretációit jelenítik meg. Esetünkben a cselekvések felfoghatók mint termék- vagy márkaválasztások. Egy precíz cél mellett (vagyis pontosan tudva, hogy a határozatlan cél mit jelent), a fogyasztó pontosan fel tudja mérni, hogy mi lesz a következménye az egyes alternatívák közötti választásának. Jelen esetben nem feltételezünk semmilyen bizonytalanságot az alternatívák tipikusságával kapcsolatban, a fogyasztó pontosan ismeri mindegyiket. Formálisan a következőképpen fejezhetjük ki az analógiát a kategorizációelmélet nyelvén. Adott pontos cél esetében (s világállapot) a fogyasztó rendelkezik determinisztikus tipikussággal ($t[f(s)]$) minden alternatíva választását (f cselekvést) illetően. Rendelkezik még $P(s)$ szubjektív valószínűségi eloszlással, a fejében meglévő határozatlan cél lehetséges jelentéseit illetően. Ezt a szubjektív eloszlást tekintjük egy határozatlan cél interpretációjának eredményeként. Ezután a fogyasztó a következőképpen értékeli a várható tipikusságot:

$$E[t(f)] = \sum_{s \in S} t[f(s)]P(s). \quad (4)$$

Vegyünk két példát a koncepció jobb illusztrálása kedvéért! Az elsőben ugyanazt a forgatókönyvet választjuk, mint az NM-keretben, azért hogy kiemeljük azokat a különbségeket, amelyek a bizonytalanság helyének különbségéből fakadnak. A második esetben egy eltérő forgatókönyvet fogunk választani, azzal a céllal, hogy bemutassuk: a két megfogalmazás különböző jelenségeket ír le. Egy valós választási helyzetben valószínűleg mindkettő egyidejűleg van jelen.

1. példa:

Tegyük fel, hogy előbbi fogyasztónk a joghurtospolc előtt áll kezében a bevásárlólistával, melyen annyi áll: joghurt. A vásárló ismeri a polcon található joghurtokat, hiszen rendszeresen vásárol belőlük. Ebben az esetben problémája különböző természetű. Van egy márka, amit felesége rendszerint vásárol, s tudja, hogy amikor összeállította a listát, valószínűleg erre a márkára gondolt. Megvehetné ezt a márkát, de orvosa épp nemrégiben tanácsolta neki, hogy adjon le

súlyfeleslegéből, s ez a márka elég gazdag zsírtartalommal rendelkezik. Rádásul tudja, hogy gyermekei örülnének, ha azt a márkát választaná, amelynek reklám-kampánya éppen most folyik, és minden tízes csomagolásban egy kis játék is található. Valójában az ő problémája nem a márkák ismeretének hiányából származik, mint korábban, hanem abból, hogy nem biztos a listán szereplő joghurt jelentésének interpretációjában. Ha pontosan tudná, hogy a joghurtot a feleségének, magának vagy a gyermekei számára vásárolja, akkor biztos lenne abban, hogy melyik márkát válassza.

2. példa:

Az előző példa kissé erőltetett, hiszen sokkal valószínűbb, hogy a fogyasztó inkább a hozzáférhető joghurtmárkák bősége miatt zavarodik össze, mint a listán szereplő termékek értelmezése miatt. Néhány választási helyzetben azonban a cél értelmezése a választási probléma lényege. Vegyük azt az esetet, amikor a fogyasztó ajándékot választ valakinek! Először ki kell találnia, melyik a megfelelő kategória, amiből választania kell. Csokoládé, virág, bor? Ha egyszer megvan a kategória, mondjuk bor, a fogyasztó kiválaszthatja a legtipikusabb ajándékba adható bort. Vegyük észre, hogy ebben az esetben „nem összehasonlítható alternatívákat” kell értékelnie. Végül a fogyasztó rendelkezik egy szubjektív értékkel arról, hogy mi tartozik a megfelelő ajándék kategóriájába, amely teljessé teszi a döntési problémát.

Ami vonzó ebben a kontextusban, az az, hogy ellentétben az NM-kerettel, most a választási folyamat természetesen szétválasztható egy választási halmaz alkotási és egy értékelési fázisra. Először a fogyasztó kiválasztja a legtipikusabb alternatívát (a prototípust), minden egyes pontos cél esetére. Ez ad egy alternatívahalmazt, amely felett definiált egy tipikusságmérték. Vegyük észre, hogy ez a tipikusságmérték összehasonlítható az alternatívákon keresztül, mivel ugyanaz a cél rögzíti („ajándék valakinek” a második példa esetében). Ezután, az így kialakított választási halmazon belül, értékelődnek az alternatívák a tipikussági mértékük és annak szubjektív eloszlása szerint, hogy a fogyasztó hogyan értékeli a cél különböző értelmezéseinek helyénvalóságát. Egy másik vonzó aspektus, hogy itt nem kell elvont fogalmak felett mértékeket definiálnunk, mint az NM-keret esetében, ahol a tipikusság szintek felett határoztunk meg egy eloszlást. Modellézési szempontból ez nem jelent problémát. Noha nehéz amellet érvelni, és még nehezebb empirikusan tesztelni, hogy ilyen reprezentációhierarchiák valóban léteznek a fogyasztó fejében. Végül meg kell említenünk, hogy ugyanúgy, ahogy az NM-keret esetében, a költségkorlátot a tipikusságkonstrukcióba integrálnak tekintjük. Valójában a második példa ezt nagyon világosan mutatja. Az ajándék tipikusságát lényegesen befolyásolja az ára (anyagi áldozat azért, hogy örömet okozunk valakinek).

Tipikusság és a Lancaster-féle hasznosság ábrázolása. Eddig bemutattuk, hogy a hasznosságelmélet létező ábrázolásai hogyan általánosíthatók, feltételezve, hogy hasznosság és tipikusság koncepcionálisan azonos konstrukciók. A bizonytalanság eredetű összpontosítottunk és bemutattuk, hogy a hasznosságelmélet különböző megfogalmazásai – úgy tűnik – nem foglalják egyidejűleg magukba a különböző természetű bizonytalanságokat, melyek valószínűleg együtt léteznek a fogyasztói választási helyzetben. Most az ellenkező irányt fogjuk választani, és megvizsgáljuk a tipikusságkonstrukció különböző megfogalmazásait, valamint összefüggésbe hozzuk ezeket a hasznosságelmélettel.

Először vegyünk egy olyan esetet, ahol a cél pontosan definiált. Ez a cél meghatároz egy olyan elemekből álló X kategóriát, amelyek különböző mértékben elégitik ki a célt. Az A alternatíva tipikusságának lehetséges ábrázolása az ún. osztályhasonlóság (family resemblance), melyet *Rosch–Mervis* [1975] javasolt (lásd még *Mervis–Rosch* [1981]):

$$t(A) = L_0 + L_1 \sum N(A \cap X), \quad (5)$$

ahol L_0 és L_1 állandók és $N(A \cap X)$ jelöli az A alternatíva közös jegyeinek számát a kategória más tagjaival. Ez a modell tehát azt sugallja, hogy a tipikusság nem más, mint annak a mértéke, hogy egy alternatíva mennyire osztt meg közös tulajdonságokat a kategória más tagjaival. Ha a cél rögzített, akkor kijelölhetünk egy kizárólagos prototípust, mely megfelel ennek a célnak. Meg kell jegyezni, hogy ebben az esetben a prototípusnak nem kell feltétlenül valódi alternatívának lennie, amellyel a fogyasztó vagy a döntéshozó szemben áll. A fenti modell így módosítható:

$$t(A) = K_0 + K_1 N_{A,P} - K_2 [N_{A,P} - N_{\bar{A},P}], \quad (6)$$

ahol K_0 , K_1 , K_2 állandók, $N_{A,P}$ jelöli az A alternatíva és a prototípus között fennálló azonos tulajdonságok számát és $N_{\bar{A},P}$ ($N_{\bar{A},P}$) pedig azoknak a jegyeknek a számát, amelyekkel A rendelkezik, de nem található meg P -ben (amelyekkel P rendelkezik, de A nem). Ezt a megfogalmazást *Tversky* [1977] javasolta, és a prototípushoz való hasonlóságon alapul, noha számításba veszi a megkülönböztető jegyeket is. *Tversky* azt is bemutatja, hogy a két modell ekvivalens abban az esetben, ha az azonosság megítélésében a közös jegyek dominálják a megkülönböztető jegyeket. Vegyük észre, hogy a fenti modell nagyon hasonlít a lancasteri megfogalmazáshoz, ahol a hasznosság a tulajdonságok súlyozott összegeként épül fel. A kategorizációelméletben azonban a számításba veendő tulajdonságok sokkal megalapozottabbak, mint a Lancaster-féle hasznosságelméletben. Vegyük most azt az esetet, amikor a cél nem pontosan meghatározott. Ebben az esetben az (6) definíció általánosítható az $N_{A,P}$, $N_{\bar{A},P}$ és $N_{\bar{A},P}$ újradefiniálásával. Legyen $N_{A,P}$ az A és P által megosztott használati alkalmak száma, $N_{\bar{A},P}$ a használati alkalmak száma az A számára, de nem a P számára, és $N_{\bar{A},P}$ a használati alkalmak száma a P számára, de nem az A számára. Ezt a mértéket *Rameshwar-Shocker* [1991] fejlesztette ki, és változékonyságnak (versatility) nevezték. Ennek a megfogalmazásnak nincs közvetlen ekvivalens megfelelője a hasznosságelméletben, mint az előzőnek. Mindamellet nagyon érdekes a választásihalmaz-alkotás szempontjából. Vonzó azt gondolni, hogy a fogyasztó először a minimális változékonyságú termékeket választja ki, vagyis azokat, amelyek egyáltalán szóba kerülhetnek a határozatlan céllal kapcsolatban. Annak a valószínűsége, hogy a választási folyamatnak ebben a szakaszában egy termék kiválasztódjon, attól függ, hogy hány olyan használati alkalommal rendelkezik, amely konzisztens a céllal.

Empirikus érvek

Végül, a harmadik típusú érv, amely alátámasztja a koncepcionális analógiát a tipikusság és a hasznosság között, empirikus eredményeken nyugszik. Számos kutató állítja, hogy érzelmi kötődés (affect), értékelés (evaluation) és attitűd szoros kapcsolatban állnak a tipikussággal. *Cohen* [1982] szerint például az érzelmi kötődés a kategóriák szintjén nyilvánul meg. Logikájának alapja, hogy „ha a kategóriák a világ mentális ábrázolásai, akkor miért ne tükröznék annak értékelését is?” Ugyanezt a gondolatot fogalmazta meg *Barsalou* [1985] a célvezérelt kategóriák kontextusában. *Nedungadi-Hutchinson* [1985] egy tanulmányukban tesztelték a „tetszés” és a prototipikusság közötti összefüggést, és meglepően magas korrelációt találtak a két konstrukció között: $\rho = 0,95$, illetve $0,92$ a főléren-

delt kategóriák (vagyis a termékkategóriák) szintjén⁶ és $\rho=0,61$, illetve 0,89 az alárendelt kategóriák (márkák) szintjén. Noha elismerik, hogy ezek az értékek mérési módszerük miatt inflálódtak, arra a következtetésre jutnak, hogy az alternatívák tulajdonságainak szemantikai és értékelési reprezentációja ezen termékek esetében hasonló. Egy későbbi tanulmányban *Loken–Ward* [1990] arra az eredményre jutottak, hogy mind a három értékelési konstrukció (attitűd, ideálok és tulajdonságstruktúra⁷) fontos előrejelzői a tipikusságnak. Úttörő tanulmányukra támaszkodva állítják, hogy az attitűd kétféle módon befolyásolja a tipikusságot: közvetlenül, illetve közvetve azáltal, hogy a tipikusabb termékek általában több értékes tulajdonsággal rendelkeznek. Arra is mutatnak bizonyítékot, hogy a jártasság (familiarity) is közvetíthet a tipikusság–attitűd kapcsolatban. Nedungadi és Hutchinson tanulmányával ellentétben, azt találták, hogy az értékelő (evaluatív) konstrukciók jobb előrejelzők az alárendelt kategóriák esetében. Ezek az empirikus tanulmányok világosan alátámasztják a hasznosság és a tipikusság között fennálló koncepcionális hasonlóságot.

Konklúzió

Ez a tanulmány azzal a javaslattal él, hogy a kategorizációelmélet prototipikussága és a hasznosság lényegileg azonos fogalmak. A három alapvető érv, amely ezt az állítást alátámasztja, a szemantikai azonosságra, az analitikai hasonlóságra és empirikus bizonyítékokra épít. Azt gondoljuk, hogy ennek az azonosságnak a felismerése legalább két okból hasznos: külső igazolást (external validity) kínál a hasznosságelméletnek, és vezérfonalat nyújt a modellezők számára abban, hogy melyiket válasszák az egymással versengő hasznosságelméletek közül.

A kategorizációelmélet meglehetősen fiatal, így nem rendelkezik olyan kikristályosodott formalizmussal, mint a hasznosságelmélet. Alkalmazása egyelőre egyszerű fogyasztói döntések modellezésére korlátozódik. Érdekes kutatási terület a jövő számára bonyolultabb fogyasztói problémák hasznosságelmélettel kompatibilis modellezése, melyben a célok rangsorolása, illetve a célok és eszközök egymásra épülése is szerepel.

Az utolsó ötven év gazdasági kutatására rányomta bélyegét a hasznosságelmélet érvényességét vitató számos filozófiai értekezés. Néhányon azt gondolják, hogy az elmélet haszontalan tautológia (*Scitovsky* [1990]), mások elismerik, hogy tautológia, de azt gondolják, hogy az ilyesféle tautológiák hasznosak, és előremozdítják a tudományt (*Becker* [1976]). A magunk részéről teljes mértékben osztjuk ez utóbbi nézetet, és reméljük, hogy létrejön egy olyan fogyasztói elmélet, amely a tipikusságot belefoglalja a hasznosság koncepciójába, vagy amely egybeolvasztja a tipikusság és a hasznosságelméleteket.

Hivatkozások

- BARSALOU, L. [1983]: Ad Hoc Categories. Memory and Cognition, Vol. 11, No. 3. 211–227. o.
 BARSALOU, L. [1985]: Ideals, Central Tendency, and Frequency of Instantiation as Determinants of Graded Structure in Categories. Journal of Experimental Psychology: Learning Memory and Cognition, Vol. 11, No. 4. 629–654. o.
 BECKER, G. S. [1976]: The Economic Approach to Human Behavior. Univ. of Chicago Press, Chicago.

⁶ Tanulmányukban magazinok és italok szerepeltek.

⁷ A tulajdonságstruktúra (attribute structure) annak a fokát méri, hogy mennyire rendelkezik egy adott termék szembeszökő (szaliens) tulajdonságokkal egy adott célhoz képest.

- COHEN, J. B. [1982]: The Role of Affect in Categorization: Towards a Reconsideration of Attitude. *Advances in Consumer Research*, Vol. 9, 94–100. o.
- FODOR, J. A.–KATZ J. [1964]: *The Structure of Language: Readings in the Philosophy of Language*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- FRIEDMAN, M. [1953]: *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, Chicago.
- LAKOFF, G. [1987]: *Women, Fire and Dangerous Things; What Categories Reveal about the Mind*. The University of Chicago Press, Chicago.
- LOKEN, B.–WARD, J. [1990]: Alternative Approaches to Understanding the Determinants of Typicality. *Journal of Consumer Behavior*, Vol. 17, szeptember, 111–126. o.
- MERVIS, C. B.–ROSCH, E. [1981]: Categorization of Natural Object. *Annual Review of Psychology*, 32, 89–115. o.
- NEDUNGADI, P. [1990]: Recall and Consumer Consideration Sets: Influencing Choice Without Altering Brand Evaluations. *Journal of Consumer Research*, 17, december, 263–276. o.
- NEDUNGADI, P.–HUTCHINSON, W. J. [1985]: the Prototypicality of Brands: Relationships with Brand Awareness Preference and Usage. *Advances in Consumer Research*, Vol. 12, 498–503. o.
- RATNESHWAR, S.–SHOCKER, A. D. [1991]: Substitution in Use and the Role of Usage Context in Product Category Structures. *Journal of Marketing Research*, 28, augusztus, 281–295. o.
- ROSCH E. M.–MERVIS C. B. [1975]: Family Resemblances: Studies in the Internal Structure of Categories. *Cognitive Psychology*, 7, 573–603. o.
- ROTH, E. M.–SHOBEN E. J. [1983]: The Effect of Context on the Structure of Categories. *Cognitive Psychology*, 15, 346–378. o.
- SCHOEMAKER, P. J. [1982]: The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations. *Journal of Economic Literature*, 20, június, 529–563. o.
- SCITOVSKY TIBOR [1990]: *Az örömtelen gazdaság. Gazdaságlélektani alapvetések. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- TVERSKY, A. [1977]: Features of Similarity. *Psychological Review*, 84, 327–352. o.

VALENTINYI ÁKOS

Endogén növekedélmélet

Áttekintés

A gazdasági növekedést meghatározó tényezők elemzése egyike a közgazdaságtan legrégebb témáinak. Ezért fontos tisztában lenni azzal, hogy az elméleti kutatások milyen irányban haladnak ezen a területen. Az elmúlt tíz évben a növekedélmélet lényeges változásokon ment keresztül. A korábbi neoklasszikus paradigmát felváltotta egy új, az ún. endogén növekedélmélet. Ez a tanulmány röviden áttekinti a növekedélméletben végbement változást. A „rég” és az „új” elmélet összehasonlítása alapján azt mondhatjuk, hogy a sok hasonlóság ellenére a két megközelítés között jelentős eltérések vannak. Ez a munka bemutatja az alapvető különbségeket és ismerteti a legfontosabb elméleti eredményeket.

A gazdasági fejlettség sokféle módon mérhető. Ezek közül kétségkívül az egy főre jutó GDP mutatója az egyik legfontosabb. Ha valaki veszi magának a fáradságot, és szemügyre veszi az erre vonatkozó statisztikai adatokat, akkor minden várakozást felülmúló különbségeket tapasztalhat. A legfejlettebb országok egy főre jutó GDP-je ugyanis akár százszorosa is lehet a legkevésbé fejlettekének, és a kép még lehangozóbb, ha az egy főre jutó GDP növekedési ütemét is megvizsgáljuk. A legszegényebb országok alig, vagy egyáltalán nem növekszenek, és néhány távol-keleti országot leszámítva, alig találunk példát sikeres felzárkózásra. E jelentős különbségek miatt a nemzetek jólétét befolyásoló tényezők elemzése talán egyike a kögazdászok legfontosabb feladatának.

Ezen túlmenően e rövid áttekintő írás aktualitását az adja, hogy a növekedélmélet az elmúlt tíz évben jelentős változásokon ment át. Egy új paradigma, az ún. *endogén növekedélmélet* jött létre, amely minden hasonlósága ellenére jelentősen különbözik mind az elméleti problémákra adott válaszok, mind gazdaságpolitikai következtetéseit illetően a korábbi elméletektől. Ennek a tanulmánynak a célja, hogy röviden áttekintse az új növekedélmélet legfontosabb modelljeit, és általában vett kapcsolatát a korábbiakkal.¹ A részletek iránt érdeklődő olvasót egy hosszabb irodalomjegyzék segíti a további munkában.

A tanulmány szerkezete a következő: előbb röviden összefoglalom a korábban uralkodó növekedélméleteket, majd pedig az új elmélet rövid vázlatát következik. A két fejezet a „rég” és az „új” elmélet hasonlóságával és különbségével foglalkozik. A következő fejezet röviden ismerteti endogén növekedélmélet néhány, többnyire egymást kiegészítő modelljét. A tanulmány néhány következtetéssel zárul.

¹ A témával foglalkozik még Meyer Dietmar Az új növekedélmélet című cikke a Közgazdasági Szemle 1995. évi 4. számában.

Harrod–Domar és a neoklasszikus növekedéstudomány

A modern növekedéstudomány kiinduló pontja a Harrod–Domar-modell (Harrod [1948], Domar [1947]), amely leegyszerűsítve a következő módon épül fel. Tegyük fel, hogy a kibocsátás (GDP) a tőkeállománnyal arányos. Jelölje ezt az arányt a . Hasonlóképpen, a megtakarítási és beruházási ráta legyen arányos a jövedelemmel, illetve a kibocsátással. Ha eltekintünk a kormányzati kiadásoktól, akkor zárt gazdaságban a megtakarítások *ex post* megegyeznek a beruházásokkal. Jelölje a megtakarítási rátát s . Még tegyük fel, *egyrészt*, hogy a munka termelékenysége a technikai fejlődés miatt állandó ütemben (z) bővül, *másrészt*, hogy a munkaerő maga is konstans hányaddal (n) növekszik. Ebben az esetben a gazdasági növekedés egyensúlyi ütemét (γ) a következőképpen írhatjuk fel.

$$\gamma = sa = z + n \quad (1)$$

Az előbbi egyszerű egyenlet több szempontból sem tekinthető a gazdasági növekedés kielégítő leírásának. Az egyenlet *elméleti szempontból* azért problematikus, mert a benne szereplő négy paraméter egymástól eltérő, illetve független tényezők befolyásolják. A megtakarítási ráta alapvetően a fogyasztók döntéseinek a következménye, a kibocsátás/tőke arányt az alkalmazott technológia befolyásolja, a munkaerő termelékenységének növekedése a technológiafejlődés jellegetől függ, míg a munkaerő növekedése egy negyedik tényező csoportra vezethető vissza. Az *empirikus vizsgálatok* szintén megkérdőjelezik az (1) egyenletet; mint a gazdasági növekedés kielégítő leírását. A Harrod–Domar-modell szerint ugyanis, ha a gazdasági növekedés üteme, γ viszonylag lassú a munkaerő növekedéséhez képest, akkor hosszabb távon növekvő munkanélküliséget kellene tapasztalnunk. Ha viszont a növekedés nagyon gyors, akkor munkaerő hiányban a kapacitások növekvő kihasználatlanságát kellene megfigyelnünk. A mai gazdaságokban viselkedése azonban ettől eltér. Solow [1994] szerint azonban még ennél is fontosabb probléma az, hogy a modell alapján azokban az országokban, ahol jelentős munkaerő-tartalékok vannak – például a fejlődő országokban – a felzárkózás érdekében mindössze emelni kellene a beruházási rátát. Tudjuk azonban, hogy a recept a gyakorlatban nem ilyen egyszerű.

Az előző érvelésből következik, hogy a Harrod–Domar-modell feltevéseit módosítani kell, amelynek kézenfekvő útja a modell különböző paramétereinek endogenizálása, vagyis a gazdaság szereplői viselkedéséből való levezetése. Erre vállalkozott a *neoklasszikus növekedési elmélet*, amelyet Solow [1956] és Swan [1956] tanulmányai indítottak útjára. A GDP-t ezekben a modellekben profitmaximalizáló vállalatok termelik, amelynek következtében a kibocsátás/tőke arányt (a) tették endogénné. Tegyük fel, hogy a kibocsátást a t időpontban a következő termelési függvény által leírt technológia révén állítják elő: $y_t = A_t k_t^\alpha l_t^\beta$, ahol $0 < \alpha, \beta < 1$, $\alpha + \beta \leq 1$ technológiai paraméterek, $0 < A_t$ a termelékenységi paraméter, amely z ütemben növekszik, k_t a tőkeállomány, míg l_t a munkaerő nagysága a munkavállalók számában, vagy munkaóraban kifejezve. A tőke és a munka határterméke a profitmaximalizálásra vonatkozó feltevés miatt meg kell egyezzen a munka és tőke szolgáltatásainak kínálati árával,² vagyis

$$r = \alpha A_t k_t^{\alpha-1} l_t^\beta \quad w = \beta A_t k_t^\alpha l_t^{\beta-1} \quad (2)$$

² A most következő egyszerű levezetések matematikájának részleteit a magyar olvasó Zalai [1988] könyvében találhatja meg.

Ezek után írjuk fel az (1) egyenlet nem egyensúlyi alakját, például tegyük fel, hogy $sa > z + n$ (ne feledjük $a \equiv y/k$).

$$s \frac{y}{k} - z > n. \quad (3)$$

Ebben az esetben a munkaerő lassabban növekszik, mint a tőkeállomány. Ezért a munkaerő egyre keresettebbé válik a tőkéhez képest, aminek következtében a munkaerő relatív ára emelkedik. Ez arra készíti a profitmaximalizáló vállalatokat, hogy a munkaerőt tőkével helyettesítsék. Mivel feltevéseink szerint $a < 1$, ezért a kibocsátás/tőke arány csökken. Ez csökkenti a (3) egyenlet bal oldalán szereplő kifejezést, ami az egyensúly felé tereli a gazdaságot. Fontos kiemelnünk, hogy ez a mechanizmus csak akkor működik, ha a tőke határterméke csökkenő ($a < 1$). Egyébként ugyanis y/k a tőkeállomány növekvő függvénye lenne, hiszen $y/k = A k_t^{\alpha-1} l_t^\beta$.

A kibocsátás/tőke arány mellett endogénné tehetjük a megtakarítási rátát is. Ezt a neoklasszikus növekedélméletben Ramsey [1928] optimális megtakarítások modelljére építve, a hasznosságát maximalizáló fogyasztó viselkedéséből vezetjük le. Tegyük tehát mi is fel, hogy a reprezentatív fogyasztó a kizárólag fogyasztástól függő hasznosságának $u(c_t)$ diszkontált jelenértéket maximalizálja. Ha feltesszük, hogy hasznossági függvény állandó határhelyettesítési rugalmassággal rendelkezik, akkor l_t számú fogyasztó a következő célfüggvényt maximalizálja alkalmas költségvetési korlát mellett:

$$\max_{c_t, k_t} \int_0^{\infty} \frac{c_t^{1-\theta} - 1}{1-\theta} l_t e^{-\rho t} \quad (4)$$

$$\dot{k}_t = r_t k_t + l_t w_t - l_t c_t \quad (5)$$

ahol \dot{k}_t a tőkeállomány időbeli változása, c_t az egy főre jutó fogyasztás a t időpontban, a $\theta > 0$ helyettesítési rugalmasság, ρ pedig a szubjektív diszkontráta. Az előző döntési probléma optimális megoldása adja a fogyasztás és a megtakarítás optimális pályáját:

$$\gamma_c = \frac{\dot{c}}{c} = \frac{r - \rho}{\theta} + n \quad (6)$$

$$s = \frac{\dot{k}}{y} = \frac{\dot{k}}{k} \frac{k}{y} = \left(\frac{r - \rho}{\theta} + n \right) \frac{k}{y} \quad (7)$$

A (2) és (7) egyenlet felhasználásával az (1) egyenletet a következő formában írhatjuk:³

$$\gamma = \frac{a A k_t^{\alpha-1} l_t^\beta - \rho}{\theta} + n = z + n. \quad (8)$$

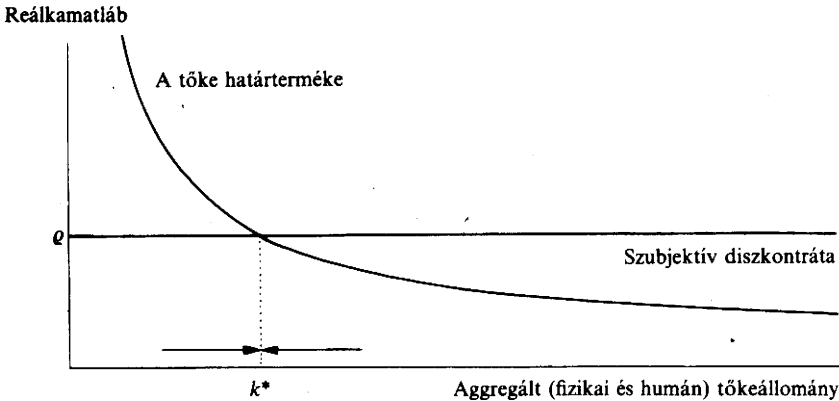
³ Nem a hasznosságmaximalizálás az egyetlen lehetőség a megtakarítási ráta endogenizálására. Kaldor [1956] eltérő, de rögzített megtakarítási rátát tételezett fel a különböző jövedelemtulajdonosokra vonatkozóan. Az aggregált megtakarítási ráta így a jövedelemelosztás függvényévé és ezáltal endogénné vált. Bertola [1993], [1994] ezt a gondolatot újította fel és megmutatta, hogy a kaldori elképzelés egy hasznosságmaximalizálásra épülő modell keretei között is érvényes.

Az összefüggés többet mond a növekedést befolyásoló tényezőkről, mint az egyszerű Harrod–Domar-modell. Egyfelől láthatjuk, hogy a munkaerő/tőke arány és a termelékenység szintje, A , pozitívan befolyásolja a növekedést. Ezek határozzák meg a reálkamatlábát. Tehát nagyobb reálkamatláb gyorsabb növekedést implikál. Ezzel szemben a szubjektív diszkontráta és a határhelyettesítés paramétere negatívan befolyásolja a növekedést. Az egyensúlytalanság esetén azonban az alkalmazkodás hasonlóan zajlik le, mint rögzített megtakarítási ráta mellett, vagyis a munkaerő/tőke arány változása állítja helyre az egyensúlyt.

Most tegyük fel, hogy $n = z = 0$, tehát a munkaerő nem növekszik, és nincs exogén technológiai fejlődés sem. Ekkor a növekedés ütemét csak a tőkeállomány nagysága befolyásolja. Mivel feltevéseink szerint $0 < a < 1$, ezért a tőkeállomány növekedésével a tőke határterméke, vagyis a reálkamatláb csökken. Emiatt lassul a gazdasági növekedés, és ha a reálkamatláb eléri a szubjektív diszkontráta értékét, akkor a háztartások nem takarítanak meg semmit, és a növekedés megszűnik. Ebben az állapotban ugyanis a jövőbeli fogyasztás szubjektív jelenértéke pontosan megegyezik a jövőbeli jövedelmek jelenértékével. Emiatt a fogyasztó nem nyer semmit, ha jelenbeli fogyasztását elhalasztja és megtakarít. A gazdaság állandósult állapotát ilyenkor a kibocsátás változatlan szintje jellemzi. A neoklasszikus növekedési modellekben hosszú távú gazdasági növekedés csak akkor lehetséges, ha valamely exogén erő (exogén technikai fejlődés, vagy a munkaerő bővülése) ezt lehetővé teszi.

1. ábra

Egyensúly a neoklasszikus növekedési modellekben



Az előbbi egyensúly kialakulását egyszerűen nyomon követhetjük az 1. ábrán, ahol a reálkamatlábát a szélesen értelmezett (humántőke-állománnyal együtt) tőkeállomány függvényében ábrázoltuk, ahol k^* jelöli a tőkeállomány egyensúlyi szintjét. Ha $k < k^*$, akkor a reálkamatláb magasabb a szubjektív diszkontrátánál, és ezért a fogyasztók megtakarítanak. Ezzel szemben, ha $k > k^*$, akkor a reálkamatláb nem eléggé magas, és ezért a fogyasztó nem takarít meg. Mivel a tőkeállomány maga is jövőbeli fogyasztást testesít meg, ezért a háztartások negatív megtakarítóká válnak. Emiatt a tőkeállomány csökken, és a gazdaság az egyensúlyi állapot felé tart.

Az endogén növekedésmélelet eredete

Mint az a tudományokban általános, az endogén növekedésmélelet azért jött létre, mert a kutatók egy része nem tartotta meggyőzőnek az uralkodó paradigmának a feltett kérdésekre adott válaszait. Az „új” növekedésmélelet képviselői szerint az empirikus kutatások nem támasztják alá a neoklasszikus modellek legfontosabb következtetéseit és feltevéseit, nevezetesen a konvergenciahipotézist és a minden országot egyformán érintő technológiafejlődés létezésére vonatkozó feltevést.

A neoklasszikus növekedési modellek egyik sajátossága, hogy a gazdaság olyan hosszú távú növekedési pályán mozog, amelyet a technikai fejlődés exogén üteme, z határoz meg. Ettől az ütemtől eltérés úgy lehetséges az előbb elmondottak alapján, ha egy gazdaságban a tőkeállomány alacsonyabb, vagy magasabb az egyensúlyi szintnél. Ha egy gazdaságban a tőkeállomány alacsonyabb a (8) egyenlet által meghatározott egyensúlyi mértéknél, akkor ez a gazdaság gyorsabban fog növekedni, mint a többi, az előző fejezetben leírt mechanizmus miatt. A modell szerint tehát az *alacsony fejlettségű országok gyorsabban növekszenek, mint a fejlettek* egészen addig, amíg utolérik őket. Úgy tűnt, hogy az első empirikus kutatások, amelyeket az OECD-országok adataira támaszkodva végeztek, alátámasztják ezt a hipotézist, mivel Olaszország és Japán valóban felzárkózott a második világháború után (lásd *Baumol* [1986], *Körmendi-Meguire* [1985]). Az országok szélesebb körén folytatott vizsgálatok azonban semmilyen ilyen jellegű összefüggést sem mutattak ki. Mint *Romer* [1987], [1989] kimutatta, ennek éppen ellenkezőjét figyelhetjük meg, vagyis az *országok között a növekedés üteme a tőkeállománynak nem csökkenő, hanem éppen növekvő függvénye*. Konvergenciát csak az Egyesült Államok különböző államai és régiói között sikerült kimutatni (lásd *Barro-Sala-i-Martin* [1991], [1992]). Ez viszont a tőke, a munkaerő és a technológia szabad áramlása miatt kevésbé meglepő. *King-Rebelo* [1990], [1993] arra is felhívta a figyelmet, hogy a neoklasszikus modellek nem tudják az olyan országok gyors felzárkózását megmagyarázni, mint például Japán. A (8) egyenletünk alapján tudjuk, hogy a gyorsabb növekedéshez magasabb reálkamatokra van szükség. A neoklasszikus modellen alapuló számítások szerint Japán felzárkozásához a reálkamatlábnak 500 százalékos szintre kellett volna emelkedni.

A neoklasszikus növekedési modell a technikai fejlődést exogénként kezeli és ezzel mintegy implicit felteszi, hogy az minden országot egyformán érint. Ellenkező esetben ugyanis a modellnek tartalmaznia kellene a technológia adaptálásnak valamilyen folyamatát és a növekedés való kapcsolatát (lásd *Romer* [1994]). Az *endogén növekedésméleletet lényegében azért nevezik endogénnek, mert a technikai fejlődés, a humántőke-felhalmozás explicit modellezésével elemzi a gazdasági növekedés összefüggéseit*. A neoklasszikus modellekkel ellentétben a technikai haladás többé nem exogén változó, hanem racionális gazdasági döntéshozók tevékenységének eredménye. Ezek az endogén mechanizmusok akadályozzák meg, hogy a tőke határterméke a neoklasszikus modellekhez hasonlóan a szubjektív diszkontráta alá essen.

A legegyszerűbb megoldás az *állandó skáláhozadéokra vonatkozó feltevés*, amelyet *Rebelo* [1991], [1992] javasolt. Ehhez tegyük fel, hogy k , egy olyan szélesen értelmezett tőkeállomány, amely mind a fizikai, mind a humán tőkét magában foglalja. A kibocsátás ekkor $y_i = Ak_i$. A tőke határterméke ekkor egyszerűen A , amely időben állandó. Ha eltekintünk a munkaerő növekedésétől, akkor a (8) egyenlet szerint a gazdaság növekszik, ha $A - \rho > 0$, viszont stagnál, illetve csökken, ha $A - \rho \leq 0$. Ez előbbinél valamivel általánosabb az a feltevés, amely szerint a tőke határterméke lehet csökkenő, de pozitívnak kell lennie a tőkeállomány bármely nagysága mellett. Ilyen jellemzője van például a *Jones-Manuelli*

[1990] által javasolt technológiának: $y_t = Ak_t^a l^{1-a} + Bk_t$, ahol $0 < a < 1$ és l az időben állandó munkaerő. Láthatjuk, hogy a tőkeállomány növekedésével annak határterméke B -hez tart. Láthatjuk, hogy a neoklasszikus modelleknek már az ilyen egyszerű módosítása is a korábbiaktól alapvetően eltérő következtetésre vezet. *Ebben a modellben nem szükséges, hogy a gazdaság növekedjék és még kevésbé szükséges, hogy az egyes országok közös növekedési ütemhez tartsanak.*

Az előző megoldásnál több nehézséggel jár a *növekvő skáláhozadékra vonatkozó feltevés* beépítése a modellbe. Ebben az esetben a probléma abból fakad, hogy növekvő hozadék esetén nem létezik versenyegyensúly. Mivel a vállalat annál jövedelmezőbb, minél nagyobb, ezért ilyenkor a gazdaságot egyetlen nagy monopólium uralja. A probléma megoldását a *Marshall* [1890] elméletének, illetve a *Arrow* [1962] és *Sheshinski* [1967] „learning by doing” modelljeinek újraértelmezése jelentette. Ezek szerint a vállalatok csökkenő (nem növekvő) skáláhozadék mellett dolgoznak, viszont a gazdaság egészére a növekvő hozadék jellemző. A növekvő hozadék valamilyen externális hatás formájában jelentkezik, amelyet az egyes vállalatok külön-külön nem képesek befolyásolni, és ezért a profitmaximalizálás továbbra is fenntartja a versenyegyensúlyt. Ezt a megoldást javasolta *Romer* [1986], akitől egyébként az endogén növekedés elméletének alapötlete származik. Tekintsük a következő technológiát

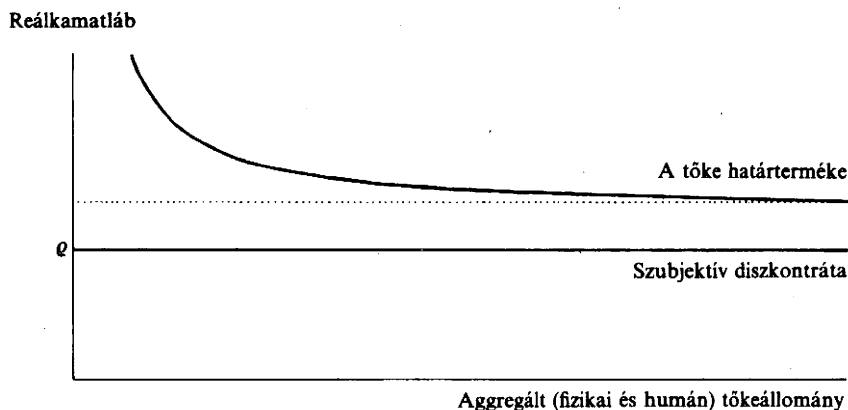
$$y_t = Ak_t^a l^{1-a} \bar{k}_t^\beta, \quad (9)$$

ahol $a + \beta \geq 1$, $a < 1$ és l az időben állandó munkaerőt jelenti. Ha az egyenlőség teljesül, akkor aggregált szinten a skáláhozadék állandó, egyébként pedig növekvő. k_t és \bar{k}_t között a különbség alapvetően abban áll, hogy míg az előbbiről a termelők sokaságát kifejező reprezentatív vállalat dönt, addig az utóbbi aggregált tőkeállományt jelent, amelyet önmagában egyetlen vállalat sem képes befolyásolni. Viszont az aggregált tőkeállomány jó mércéje lehet annak, hogy a termeléshez, a technológia használatához kapcsolódó tudás mennyiben elterjedt a gazdaság egészében. Minél nagyobb az aggregált tőke állománya, annál több vállalat működik a gazdaságban, annál könnyebben terjed el egy technológiai újítás, és annál hatékonyabban képesek működtetni az egyes termelők a saját vállalatukat is.

\bar{k}_t tehát *externális hatásokat* jelenít meg. Ha a vállalat maximalizálja a profitját k_t és l választásával, miközben az aggregált tőkeállományt (\bar{k}_t) adottnak tekinti, akkor a $k_t = \bar{k}_t$ *ex post* azonosság felhasználásával a reálkamatlábra a következő összefüggést kapjuk: $r = aAk_t^{a+\beta-1} l^{1-a}$.

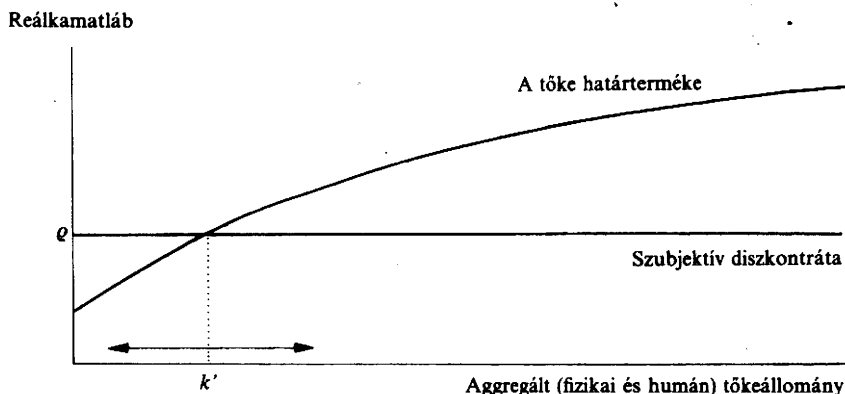
Az előbbi két modell működését és a neoklasszikus növekedés elmélettől való különbségét könnyen megérthetjük a 2. és 3. ábra segítségével. A 2. ábra mutatja az (aszimptotikusan) állandó skáláhozadékkal működő gazdaság egyensúlyi helyzetét. Láthatjuk, hogy a szubjektív diszkontráta egyáltalán nem metszi az egyensúlyi kamatláb egyenesét. Ezért itt nem létezik a *tőkeállomány egyensúlyi szintje*, hanem mind a fogyasztás, mind a tőkeállomány azonos ütemben, a (7) összefüggésnek megfelelően bővül. Tehát itt csak a *tőkeállomány egyensúlyi növekedési üteméről* beszélhetünk. Ettől eltérő a növekvő hozadék esetén a modell viselkedése, amit a 3. ábra mutat. Ha $k < k'$, akkor a reálkamatláb kisebb, mint a szubjektív diszkontráta, és ezért a háztartások megtakarítása negatív. Tehát nem hogy növekedne a tőkeállomány, hanem inkább tovább csökken. Ha $k > k'$, akkor a megtakarítások pozitívak, és a gazdaság növekedési üteme emelkedik. Ez az eredmény alapvetően különbözik a neoklasszikus modellektől, hiszen képes megmagyarázni, hogy egyes országok miért nem növekednek, illetve más országok miért kezdtek hanyatlani.

Egyensúly az endogén növekedési modellekben. I.



Láthatjuk, hogy az előbbieket miatt a neoklasszikus és az endogén növekedés-elméletnek alapvetően eltérőek a gazdaságpolitikai konzekvenciái. A neoklasszikus növekedési modellek szerint semmi különösebb tennivaló sincs, hiszen a gazdaságok úgyis a közös növekedési ütemhez konvergálnak. Más a helyzet az endogén növekedés elméletében. A 3. ábrán láthatjuk, hogy ha egy gazdaság egy külső sokk – ha úgy tetszik a véletlen – folytán a $k > k'$ állapotból a $k < k'$ állapotba kerül. Ezt a kedvezőtlen helyzetet ismét kedvezővé változtathatja a tőkebeáramlás, akár működő tőke, akár segélyek formájában.

Egyensúly az endogén növekedési modellekben. II.



Az endogén növekedés elméleti modelljei

Az előbbi röviden ismertetett modellek nyilvánvalóan nyitva hagynak néhány nagyon fontos kérdést. Elsősorban azt, hogy miként jön létre aggregált szinten a növekvő hozadék. Ebben a fejezetben ezekről a mechanizmusokról lesz szó. Elő-

ször a prototípusokat ismertetem, majd néhány érdekes endogén növekedési modellt mutatok be. Az alapvető modellek részletesebb összehasonlítása megtalálható Barro–Sala-I-Martin [1995] könyvében.

Prototípusok

A modellek egyik prototípusa a *humán tőke, a tudás felhalmozását* állítja a vizsgálatok homlokterébe. Enek a kutatási iránynak, és általában is az endogén növekedés elméletnek az egyik legnagyobb befolyást gyakorló terméke Lucas [1988] tanulmánya volt, amelyet a szerző további munkái követtek (Lucas [1990], [1993]).⁴ A megközelítés ugyan nem előzmény nélküli (lásd Nelson–Phelps [1966], Uzawa [1965]), de a modell szerkezete mégis alapvetően új. Tegyük fel, hogy a kibocsátást a következő egyenletek határozzák meg

$$y_t = Ak_t^\alpha (h_t \ell)^{1-\alpha} \quad (10)$$

$$\dot{h}_t = h_t \delta (1-\ell)^\delta, \quad (11)$$

ahol $\delta > 0$ technológiai paraméterek, h_t pedig a humán tőke állománya. A döntési probléma a korábbiakhoz képest annyival vált bonyolultabbá, hogy most a rendelkezésre álló munkaóra optimális allokációjáról is kell dönteni. A teljes rendelkezésre álló idő (l) részben termelésben hasznosítható (ℓ), részben pedig humán tőke felhalmozásra (tanulásra) fordítható ($1-\ell$). A (11) egyenlet természetesen rendkívül egyszerű, de tartalmazza a tudás megszerzésének, illetve növelésének egy fontos jellemzőjét. Nevezetesen, a humántőke-felhalmozás egy társadalmi tevékenység, amelyhez az emberek közötti kapcsolattartásra, a már megszerzett tudás másoknak való átadására van szükség. Ezért az (11) egyenlet szerint a humántőke bővülése a humántőkének múltba elért szintjétől függ.

Ebben a modellben megmutatható, hogy az egyensúlyi reálkamatláb kizárólag az exogén paraméterek függvénye. Ebben az értelemben eredményünk hasonló a korábban tárgyalt „ Ak modelléhez.” Az alapvető különbség azonban az, hogy ennek a reálkamatlábnak megfelel egy optimális humántőke/fizikai tőke arány. Ha tehát valamilyen kezdeti állapotban h_t/k_t eltér az egyensúlyi értéktől, akkor a gazdaság lassabb (gyorsabb) fizikai tőke, gyorsabb (lassabb) humán tőke felhalmozása révén éri el az egyensúlyt (lásd Mulligan–Sala-I-Martin [1993], Caballé–Santos [1993]).

A humán tőkének a gazdasági növekedésben betöltött szerepét Lucas után számos kutató elemezte. Becker–Murphy–Tamura [1990] megmutatta, hogy a kevés humán tőkével rendelkező gazdaságokban a társadalom tagjainak döntései nem vezetnek ennek a helyzetnek a megváltoztatásához, tehát a növekedés továbbra is alacsony marad. Azariadis–Drzen [1990] modelljében a humán tőkének el kell érnie egy kritikus szintet ahhoz, hogy a gazdaság növekedhessen. A küszöbszint alatt a humán tőke nem segíti a növekedést. A jövedelemgyen-

⁴ Meg kell említenünk, hogy a Harrod–Domar-modellbe közvetlenül be lehet építeni a humán tőkefelhalmozást. Lásd Bródy [1982].

lőtlenségek és a növekedés kapcsolatának elemzéséhez is kiinduló pontot szolgáltat a humán tőkének a társadalmon belüli megoszlása, amint azt *Glomm–Ravikumar* [1992], *Tamura* [1991], [1992] elemzései megmutatták.

Az endogén növekedési modellek másik prototípusa az *innovációt*, az új termékek és technológiák létrejöttét állította a vizsgálatok középpontjába. Ezek a munkák arra a megfigyelésre épültek, hogy a találmányok jellege hasonlatos a közjavakéhoz. Ez azt jelenti, hogy egyrészt egy találmányt egyszerre akár többen is használhatnak, másrészt a találmány tulajdonosa jogi eszközökkel sohasem zárhatja ki tökéletesen a találmány használatából azokat, akik ezért nem fizetnek. Erre építve dolgozta ki *Romer* [1990] az első tökéletlen versenyre épülő dinamikus makroökonómiai modellt. A kutatás eredményeit nála a közbeeső javakat előállító szektor hasznosítja, aminek következtében folyamatos horizontális termékdifferenciálódás megy végbe. A felhasználó szempontjainak mind jobban megfelelő termékek megjelenése az, amely növeli a gazdaság hatékonyságát. Mivel a találmány tulajdonosai egyedül képesek az új termék előállítására, ezért a gazdaságra a monopolista verseny a jellemző.

Az előző modellben az új termékek sohasem váltják fel a régiket, hanem azok egymás mellett élnek. Természetesen a régi, kevésbé használható termékek ára csökken, de sohasem tűnnek el a gazdaságból. Alternatív megoldást javasolt *Grossman–Helpman* [1991a], [1991b], [1994]. Itt a gazdaságban rögzített számú áru van jelen. Az innováció ezeknek a termékeknek a minőségét javítja oly módon, hogy az új, vagyis a minőségileg jobb termékek kiszorítják a régebbieket. A jobb minőségű termékek pedig növelik a gazdaság hatékonyságát, és fenntartják a növekedést. Az innováció sajátos jellege miatt ezeket a gazdaságokat is monopolista verseny jellemzi.

A két eltérő megközelítés azonban hasonló következtetésekre vezet. A növekedés gyorsabb, ha a monopolista erőfölény nagyobb, ha több erőforrás áll rendelkezésre a kutatás folytatására és ha hatékonyabb a kutatás. Emiatt a szegény országok növekedése lassabb lesz, mint a gazdagabbaké.

Egyéb modellváltozatok

Az irodalom az innováció számos további modelljét tartalmazza, amelyek az eredetit kiegészítették humán tőkével vagy a „learning by doing” hatásaival (lásd *Stokey* [1988, 1991], *Young* [1993a]). Különösen érdekes *Aghion–Howitt* [1992] shumpeteri innovációs mechanizmust formalizáló munkája és egy antishumpeteri modellt bemutató tanulmány (*Young* [1993b]). A shumpeteri világban az új technológia felváltja, helyettesíti a régit (creative destruction). Ezzel szemben az antishumpeteri világban az új technológia komplementer is lehet, vagyis akár javíthatja a régi technológia hatékonyságát. A növekedési modellek e csoportjával kapcsolatban meg kell azt is említeni, hogy az innovációról, a termékfejlesztésről, ennek erőforrásvonzatairól a gazdasági növekedés szempontjából való gondolkodás egy új kereskedelmi elmélet kialakulásához vezetett. *Grossman–Helpman* [1991a], *Helpman* [1993] és *Rivera-Batiz–Romer* [1991] tanulmányaiban a kereskedelem alapvetően kötődik a technológiai és fejlettségbeli különbségekhez, ahol a működőtőke-áramlás, a találmányok védelme fontos szerepet játszik a nemzetközi kereskedelem alakulásában.

A gazdasági növekedés alakulásában a beruházások és a megtakarítások alapvető szerepet játszanak. Ezért logikusnak tűnik, hogy az a szektor, amely a megtakarítók és a beruházók között helyezkedik el, vagyis a pénzügyi szektor szintén fontos szerepet játszik a fejlődés alakulásában. A bankrendszer által a háztartások számára nyújtott likviditási szolgáltatásoknak a szerepét elemzi *Benci-*

venga-Smith [1991]. Megmutatják, hogy ha a bankrendszer alacsonyan fejlett, akkor a háztartások vagyona túl nagy részét fogják likvid formában tartani, és ezért kevés forrás jut a beruházásokra. Levine [1992] ezt az elemzési keretet egészíti ki a bankrendszer tőkeallokációban játszott szerepének a vizsgálatával. Rendkívül érdekes eredményt mutat be Japelli-Pagano [1994], akik szerint a túlságosan is fejlett bankrendszer akár gátolhatja is a növekedést. Ennek oka az, hogy a nagyon jól működő hitelpiacon a háztartások könnyen jutnak hitelhez, és emiatt nincs szükség az elővigyázatosságból való takarékosagra. Az elméleti munkák szerint tökéletlen tőkepiacoknak fontos szerepet játszanak a jövedelem-egyenlőtlenségek alakulásában is (lásd Aghion-Bolton [1993], Greenwood-Jovanovic [1990]).

Az endogén növekedéstudomány művelői sokat foglalkoznak a kormányzati politikának a növekedésre gyakorolt hatásával. A kutatások elméletileg kimutatták, hogy a magasabb adóterhek lassítják a növekedést. Ez nem volt különlegesen nehéz. Ennél érdekesebb kérdésnek tűnt, hogy ha az államnak bizonyos kiadásai növelik a társadalom jólétét, akkor milyen egy optimális adóstruktúra (vö. Jones, Manuelli-Rossi [1993]). Az előző következtetéstől némileg eltérő Barro [1990] fontos írása, aki abból a feltevésből indult ki, hogy magának a nemzetgazdasági termelésnek a fenntartásához elengedhetetlen az állam bizonyos aktivitása (például a törvények betartatása). Ezért az állami kiadások egy része egyszerű externáliaként termelési tényező. Ilyen jellegű az általa javasolt termelési függvény: $y_t = Ak^a g_t^{1-a}$, ahol g az állami kiadásokat jelöli. Ebben a modellben a zéró adókulcs nem optimális, hasonlóképpen, a túlzottan magas adókulcs sem optimális.

Záró megjegyzések

Hogyan értékelhetjük az endogén növekedés elméletét? Az empirikus kutatások (lásd például Barro [1991], Easterly [1994], Easterly-Rebelo [1993]) támogatják az endogén növekedéstudomány legfontosabb következtetéseit. Ezek az empirikus kutatási eredmények azonban több sebből is véreznek. Egyfelől a növekedési ütemek szóródását 60 százaléknál nagyobb mértékben nem igen sikerült egyetlen egy regresszióval sem magyarázni, ami arra utal, hogy sok egyéb tényező is szerepet játszhat a növekedésben, akár szerencse is (vö. Easterly-Kramer-Pritchett-Summers [1993]). Ennél súlyosabb probléma, hogy az eredmények nagy része egyáltalán nem robusztus. Például egy változó szignifikáns az egyik becslés során, de ha más változókkal együtt végezzük a becslést, akkor már nem az (Levine-Renelt [1992]). A beruházási rátán és a külkereskedelem volumenén kívül egyetlen változó sem bizonyult robusztusnak. Kivételt csak a pénzügyi szektort leíró változók jelentették (King-Levine [1993]), ami ennek a szektornak a növekedésében játszott fontos szerepét húzza alá. Legújabb „empirikus csapás” az elméletet onnan érte, hogy az egyik munka az egész elmélet egyik alapvető predikcióját kérdőjelezte meg: nevezetesen a megtakarítások előfeltételei a növekedésnek. Carroll-Weil [1994] kimutatta, hogy a felzárkózó országokban a növekedést nem megelőzte, hanem követte a megtakarítások növekedése.

Az endogén növekedéstudomány számos kérdést új megvilágításba helyezett, és sikerült néhány gazdasági fejlődés néhány összefüggését feltárnia. Eredményei azonban az empirikus kutatások fényében több ponton ellentmondásosak, és sok esetben elméletileg is támadható. Néhány kivételtől eltekintve ugyanis (lásd például Banerjee-Newman [1993], Benabou [1993], Quah [1994]) lényegében homogénnek kezeli az egyes gazdaságokat és magát a világgazdaságot is. Valószínűleg számos közgazdasági probléma elemzésénél ettől eltekinthetünk, de a gazdasági

fejlődés vizsgálatánál valószínűleg nem. Ez jó hír, valami maradt a következő kutatói nemzedéknek is.

Hivatkozások

- AGHION, P.–BOLTON, P. [1993]: A Theory of Trickle-Down Growth and Development with Debt-Overhang. Discussion Paper Series 173, LSE Financial Markets Group, London.
- AGHION, P.–HOWITT, P. [1992]: A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60. 323–351. o.
- ARROW, K. J. [1962]: The Economic Implication of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, 29. 155–173. o.
- AZARIADIS, C.–DRAZEN, A. [1990]: Threshold Externalities in Economic Development. *Quarterly Journal of Economics*, 105. 501–526. o.
- BANERJEE, A.–NEWMAN, A. F. [1993]: Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, 101. 274–298. o.
- BARRO, R. J. [1990]: Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98. S103–S125. o.
- BARRO, R. [1991]: Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106. 407–443. o.
- BARRO, R.–SALA-I-MARTIN, X. [1991]: Convergence across States and Regions. *Brookings Paper of Economic Activity*, 107–182. o.
- BARRO, R.–SALA-I-MARTIN, X. [1992]: Convergence. *Journal of Political Economy*, 100. 223–251. o.
- BARRO, R.–SALA-I-MARTIN, X. [1995]: *Economic Growth*. McGraw Hill, New York. Megjelenés alatt.
- BAUMOL, W. J. [1986]: Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long Run Data Show. *American Economic Review*, 76. 1072–1085. o.
- BECKER, G. S.–MURPHY, K. M.–TAMURA, R. [1990]: Human Capital, Fertility, and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 98. S12–S37. o.
- BENABOU, R. [1993]: Workings of a City: Location, Education, and Production. *Quarterly Journal of Economics*, 108. 619–652. o.
- BENCIVENGA, V. R.–SMITH, B. D. [1991]: Financial Intermediation and Endogenous Growth. *Review of Economic Studies*, 58. 195–209. o.
- BERTOLA, G. [1993]: Factor Shares and Savings in Endogenous Growth. *American Economic Review*, 82. 1184–1198. o.
- BERTOLA, G. [1994]: Theories of Savings and Economic Growth. *Ricerche Economiche*, 48. 257–277. o.
- BRÓDY ANDRÁS [1982]: *Lassuló idő*. Közgazdasági Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CABALLÉ, J.–SANTOS, M. S. [1993]: On Endogenous Growth with Physical and Human Capital. *Journal of Political Economy*, 101. 1042–1067. o.
- CAROLL, C. D.–WEIL, D. N. [1994]: Saving and Growth: A Reinterpretation. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40. 133–192. o.
- DOMAR, E. [1947]: Expansion and Employment. *American Economic Review*, 37. 343–355. o.
- EASTERLY, W. [1994]: Economic Stagnation, Fixed Factors, and Policy Thresholds. *Journal of Monetary Economics*, 33. 525–557. o.
- EASTERLY, W.–KRAMER, M.–PRITCHETT, L.–SUMMERS, L. H. [1993]: Good Policy or Good Luck. *Journal of Monetary Economics*, 32. 459–483. o.
- EASTERLY, W.–REBELO, S. [1993]: Fiscal Policy and Economic Growth. Working Paper 4499, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- GLOMM, G.–RAVIKUMAR, B. [1992]: Public versus Private Investment in Human Capital: Endogenous Growth and Income Inequality. *Journal of Political Economy*, 100. 818–834. o.
- GREENWOOD, J.–JOVANOVIC, B. [1990]: Financial Development, Growth and the Distribution of Income. *Journal of Political Economy*, 98. 1076–1107. o.
- GROSSMAN, G. M.–HELPMAN, E. [1991a]: *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press, Cambridge.
- GROSSMAN, G. M.–HELPMAN, E. [1991b]: Quality Ladders and Product Cycles. *Quarterly Journal of Economics*, 105. 557–586. o.
- GROSSMAN, G. M.–HELPMAN, E. [1994]: Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8. 23–44. o.
- HARROD, R. F. [1948]: *Towards a Dynamic Economics*. MacMillan, London.

- HELPMAN, E. [1993]: Innovation, Imitation and Intellectual Property Rights. *Econometrica*, 98. 1008–1038. o.
- JAPELLI, T.–PAGANO, M. [1994]: Saving, Growth, and Liquidity Constraints. *Quarterly Journal of Economics*, 109. 83–109. o.
- JONES, L. E.–MANUELLI, R. [1990]: A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications. *Journal of Political Economy*, 98. 1008–1038. o.
- JONES, L. E.–MANUELLI, R. E.–ROSSI, P. E. [1993]: Optimal Taxation in Models of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 101. 485–517. o.
- KALDOR, N. [1956]: Alternative Theories of Distribution. *Review of Economic Studies*, 23. 83–100. o.
- KING, R. G.–LEVINE, R. [1993]: Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *Quarterly Journal of Economics*, 108. 717–737. o.
- KING, R. G.–REBELO, S. [1990]: Public Policy and Economic Growth: Developing Neoclassical Implications. *Journal of Political Economy*, 98. S126–S150. o.
- KING, R. G.–REBELO, S. T. [1993]: Transitional Dynamics and Economic Growth in the Neoclassical Model. *American Economic Review*, 83. 908–931. o.
- KÖRMENDI, R. C.–MEGUIRE, P. G. [1985]: Macroeconomic Determinants of Growth. *Journal of Monetary Economics*, 16. 141–163. o.
- LEVINE, R. [1992]: Financial Intermediary Services and Growth. *Journal of the Japanese and International Economics*, 6. 383–405. o.
- LEVINE, R.–RENELT, D. [1992]: A Sensitivity Analysis of Cross-Country Regressions. *American Economic Review*, 82. 942–963. o.
- LUCAS, R. E. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22. 3–42. o.
- LUCAS, R. E. [1990]: Supply-Side Economics: An Analytical Review. *Oxford Economic Papers*, 42. 293–316. o.
- LUCAS, R. E. [1993]: Making A Miracle. *Econometrica*, 61. 251–272. o.
- MARSHALL, A. [1890]: *Principles of Economics*. MacMillan, London.
- MULLIGAN, C. B.–SALA-I-MARTIN, X. [1993]: Transitional Dynamics in Two-Sector Models of Endogenous Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 108. 739–773. o.
- MEYER DIETMAR [1995]: Az új növekedésmélelet. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- NELSON, R.–PHELPS, E. [1966]: Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 56. 69–75. o.
- QUAH, D. [1994]: Ideas Determining Convergence Clubs. Kézirat, London School of Economics.
- RAMSEY, F. [1928]: A Mathematical Theory of Saving. *Economic Journal*, 38. 543–549. o.
- REBELO, S. [1991]: Long Run Policy Analysis and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 99. 500–521. o.
- REBELO, S. [1992]: Growth in Open Economies. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 36. 5–46. o.
- RIVERA-BATIZ, L. A.–ROMER, P. [1991]: Economic Integration and Endogenous Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 105. 531–555. o.
- ROMER, P. [1986]: Increasing Return and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94. 1002–1037. o.
- ROMER, P. [1987]: Crazy Explanation for the Productivity Slowdown. Megjelent: *NBER Macroeconomic Annual* (Szerk.: *S. Fischer*), MIT Press, Cambridge.
- ROMER, P. [1989]: Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth. Megjelent: *Modern Business Cycle Theory*. (Szerk.: *R. Barro*), Basil Blackwell, Oxford.
- ROMER, P. [1990]: Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98. S71–S102. o.
- ROMER, P. [1994]: The Origins of Economic Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8. 3–22. o.
- SHESHINKSI, E. [1967]: Optimal Accumulation with Learning by Doing. Megjelent: *Essays in the Theory of Optimal Growth*. (Szerk.: *K. Shell*) MIT Press, Cambridge.
- SOLOW, R. [1956]: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70. 65–94. o.
- SOLOW, R. [1994]: Perspectives on Growth Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 8. 45–54. o.
- STOKEY, N. L. [1988]: Learning by Doing and the Introduction of New Goods. *Journal of Political Economy*, 96. 701–717. o.
- STOKEY, N. [1991]: Human Capital, Product Quality, and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 105. 587–616. o.
- SWAN, T. W. [1956]: Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, 66. 334–361. o.
- SZAKOLCZAI GYÖRGY (szerk.) [1963]: A gazdasági fejlődés feltételei. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- TAMURA, R. [1991]: Income Convergence in an Endogenous Growth Model. *Journal of Political Economy*, 99. 523–540. o.

- TAMURA, R. [1992]: Efficient Equilibrium Convergence: Heterogeneity and Growth. *Journal of Economic Theory*, 58. 355–376. o.
- UZAWA, H. [1965]: Optimum Technical Change in an Aggregate Model of Economic Growth. *International Economic Review*, 6. 18–31. o.
- YOUNG, A. [1993a]: Invention and Bounded Learning by Doing. *Journal of Political Economy*, 101. 443–472. o.
- YOUNG, A. [1993b]: Substitution and Complementary in Endogenous Innovation. *Quarterly Journal of Economics*, 108. 775–807. o.
- ZALAI ERNŐ [1988]: Bevezetés a matematikai közgazdaságtanba. *Közgazdasági Jogi Könyvkiadó*, Budapest.

VARGA JÚLIA

Az oktatás megtérülési rátái Magyarországon

A tanulmány azt vizsgálja, hogyan alakult az egyes oktatási fokozatok egyéni és társadalmi megtérülési rátája, valamint az egyes végzettségek megszerzésének támogatottsága 1971-ben, 1986-ban és 1993-ban. Az eredmények azt mutatják, hogy 1971 és 1993 között a szakmunkásképzőben szerzett végzettség egyéni megtérülési rátája gyakorlatilag nem változott, a középiskolai végzettségé mintegy kétszeresére, a felsőfokúé pedig három és félszeresére emelkedett.

A társadalmi megtérülési ráták másként változtak ugyanebben az időszakban. A legalacsonyabb társadalmi megtérülési rátája mindvégig a felsőoktatásnak volt, a középiskola társadalmi megtérülési rátája pedig a legmagasabb, nemzetközi összehasonlításban is jelentős.

Az egyéni és társadalmi megtérülési ráták arányának változása pedig azt mutatja, hogy a felsőfokú végzettség egyéni hozamainak növekedését nemcsak a felsőfokú végzettségűek iránti kereslet növekedése magyarázza, hanem a felsőfokú végzettség megszerzési költségeinek növekvő költségvetési támogatottsága is.

A megtérülési ráták számításáról

Az oktatás megtérülési rátáinak vizsgálata és a megtérülésszámítások eredményeinek az oktatáspolitikai döntésekben való felhasználása a hatvanas évek elejétől Gary Becker, Jacob Mincer és Theodore Schultz munkáinak megjelenését követően igen elterjedt (*Becker* [1975], *Schultz* [1983], *Mincer* [1962]). A megtérülésszámítások az emberi tőke elméletén alapulnak, elfogadják a nálunk is sokat hangoztatott kijelentést, hogy az oktatás *beruházás*. Ha ez igaz – az oktatás növeli az egyén termelékenységét –, a beruházás haszna mind az egyén, mind a társadalom számára (legalábbis részben) közvetlen, és mérhető – az iskolázottsághoz kapcsolható – keresetkülönbségekben jelentkezik. Az iskolázás pénzbeli hasznát és az adott iskolázottság megszerzésének költségeit összevetve, más beruházásokhoz hasonlóan az oktatásra is alkalmazhatók a beruházásgazdaságossági számítások.

Az oktatásnak a közvetlen pénzbeli hasznon túl is vannak hozamai. Az egyén számára ilyen minden járulékos haszon, amely a magasabb iskolázottsággal megszerzhető állásokkal jár. A társadalom számára pedig ilyenek az oktatás externális hozamai, melyek létrehozásához azonban inkább csak sejtéseink lehetnek. Az oktatás nem pénzbeli hozamairól számos elemzés készült ugyan, a megtérülésirátaszámítások azonban csak a pénzbeli hozamokat vizsgálják.

Mivel az állam tetemes részt vállal az oktatás költségeiben, és az oktatási ágazat súlya is növekvő – Magyarországon mára a nemzetgazdaság második legnagyobb foglalkoztató ágazatává vált, állományi létszáma magasabb, mint a mezőgazdaságé, a könnyűiparé vagy az egész államigazgatásé –, korántsem mindegy, hogy milyen az oktatási ráfordítások hozama. A prioritási sorrendek kijelölésében az oktatás fokozatok szerinti megtérülésének változása segíthet eligazodni: azokat az oktatási fokozatokat célszerű fejleszteni, ahol a megtérülési ráták a legmagasabbak.

A megtérülési ráták számítására háromféle módszer alakult ki: a Mincer-féle kereseti függvényeken alapuló, valamint Becker és Schultz nyomán az úgynevezett összetett módszer, és ez utóbbi egyszerűsített vagy „rövidített” változata. (Ezekre az alkalmazott módszerekről szóló részben még visszatérek.) Az emberitöke-elmélet megjelenése óta több száz, a megtérülési rátákat vizsgáló tanulmány jelent meg,¹ ezek eredményeit az oktatásfejlesztési döntésekben, a prioritási sorrendek kijelölésekor felhasználják.

Magyarországra vonatkozóan csak néhány számítás készült az *egyéni* megtérülési rátákról, a *társadalmi* megtérülési rátára vonatkozó számításoknak nincs előzménye. Polónyi István 1985-ben közreadott vizsgálata az oktatás gazdasági hatékonyságáról (*Polónyi [1985]*) közölt egyéni megtérülési rátákra vonatkozó számításokat. Az elemzéshez azonban akkor nem álltak rendelkezésre iskolai végzettség és korcsoportok szerinti megfelelő kereseti adatok, ezért Polónyi becsléseket végzett a kereseti különbségek meghatározására. Újabb adatokkal dolgozott Baranyai István, aki – bár nem készített számításokat az oktatás megtérülési rátáira vonatkozóan – megvizsgálta 1982-es és 1986-os adatok alapján, hogy a közép- és felsőfokú végzettségűek összegzett keresete hány év alatt éri el az alapfokú végzettségűek összegzett keresetét, valamint hogy hány év alatt „hozzák be” a megnövekedett keresetek a tanulmányokkal kapcsolatos ráfordításokat (*Baranyai [1992]*). Baranyai számításai szerint, 1986-os adatok alapján, a felsőfokú végzettségűek összegzett nettó keresetei 41. életévükre érik el az általános iskolai végzettségűek kumulált kereseteit, a felsőfokú végzettségűek tanulmányaikkal kapcsolatos ráfordításai pedig 51. életévükre térülnek meg.

Meg kell jegyezni, hogy számos metodológiai probléma merül fel e számításokkal kapcsolatban. Mind Polónyi, mind Baranyai költségként kezeli a felsőfokú tanulmányokat folytatók tanulmányi idő alatt felmerülő létfenntartási költségeit, tehát teljes – nemcsak a tanulmányokhoz kapcsolható – fogyasztását. Ez a megtérülési rátákat értelemszerűen súlyosan lefelé torzítja, a megtérülés idejét a valóságnál sokkal nagyobbak mutatja.

A legutolsó, módszertanilag jól megalapozott, az oktatás egyéni hozamait is vizsgáló tanulmány Kertesi Gábor vizsgálata. *Kertesi [1995]* Mincer-féle kereseti függvények segítségével vizsgálta, hogy 1973 és 1993 között hogyan változott a különböző iskolai végzettségek hozama. A vizsgálat eredményei azt mutatják, hogy az 1970-es években a szakmunkásképző iskola és a középiskola viszonylagosan felértékelődött a többi végzettséghez képest. A nyolcvanas évek második felétől kezdődően viszont megfordultak a trendek, a nyolcosztályos és szakmunkásképző végzettség drámaian leértékelődött, a felsőfokú iskolai végzettség értéke ugrássze-

¹ Ezek eredményeit foglalja össze például *Psacharopoulos [1984], [1985]*.

rűen, a középiskolai végzettség értéke pedig jelentősen növekedett. A különböző képzettségűek iránti kereslet szerkezete tehát átrendeződött.

A következőkben bemutatom az egyes oktatási fokozatok egyéni és társadalmi megtérülési rátáira vonatkozó számításaim eredményét, és áttekintjük, hogy milyen oktatásfejlesztési konzekvenciák vonhatók le az egyéni és társadalmi megtérülési ráták változásaiból. Az egyéni és társadalmi megtérülés különbözik egymástól, mivel különböznek az oktatás egyéni és társadalmi költségei és hozamai is.

A társadalmi megtérülési ráta számítási eredményeinek értelmezésével szemben kétségek merülhetnek fel. Egyrészt azért, mert nem veszi figyelembe az oktatás externális hozamait, másrészt mert míg egyéni szinten az iskolázáshoz kapcsolható többletjövedelem nyilvánvalóan az egyén haszna, társadalmi szinten csak akkor mérik jól a keresetkülönbségek az oktatás hasznát, ha a jövedelmek követik az iskolázásból adódó termelésnövekedésből származó többletoutputot. Az externális hozamok figyelmen kívül hagyása a megtérülési rátákat lefelé torzítja, a bérek határterméktől történő eltéréstől irányáról és így a torzítás irányáról nincsenek pontos ismereteink.

Az egyéni és társadalmi megtérülési ráták egymáshoz való aránya azt méri, hogy milyen költségvetési támogatottság mellett szerezhető meg az egyén számára az az iskolázottság, amelyből egyéni többletjövedelem származik. Az egyéni és társadalmi megtérülési ráták összemérése, a kétféle megtérülési ráta arányának változása abban segíthet eligazodni, hogy melyek azok az oktatási fokozatok, ahol az egyéni teherviselés arányának növelése indokolt lehet, és ellenkezőleg, melyek azok, ahol az oktatás egyéni költségeinek valamilyen módszerrel történő mérséklése mellett szólnak érvek.

Az alkalmazott módszer

A számításokat három évre végeztem el, 1971-re, 1986-ra és 1993-ra. Az 1971-es számításokhoz az oktatás-gazdaságtani irodalomban rövidített módszerként ismert változatot használtam, mivel az 1971-re vonatkozó kereseti adatok nem álltak rendelkezésemre életkori csoportonkénti bontásban. A rövidített módszer a különböző képzettségűek átlagos kereseteit használja a megtérülési ráta számításához. Ekkor az oktatás belső megtérülési rátáit a következő módon kapjuk:

$$r_k = (E_u - E_s) / S(E_s + C),$$

ahol E_u és E_s az u és s iskolai végzettségűek átlagkeresete ($u > s$),
 S a tanulmányi idő hossza,
 C a képzés egy évre jutó közvetlen költsége.

Bár ez a módszer nagyon durvának tűnik, a megtérülési-rátá-mérések tapasztalatai azt mutatják, hogy a rövidített módszer eredményei nem térnek el jelentősen az egyéb módszerek eredményeitől. Az 1986-ra és 1993-ra vonatkozó számítások az úgynevezett összetett módszerrel készültek, a belső megtérülési rátákat a szokásos formula alapján számoltam:

$$\sum_{t=1}^n (B_t - C) / (1+r)^t,$$

ahol C_t az iskolázás t . életévben mért összes költsége,
 B_t a t . életévben mért összes hozama, vagyis az iskolázottsághoz kapcsolható többlet-kereset,
 n a munkában töltött évek száma, vagyis 15–57,7 éves korig terjedő életszakasz (mivel nem választottam szét az adatokat férfiakra és nőkre).

Az egyéni, illetve társadalmi belső megtérülési ráták számításánál a következő költségelemeket vettem számításba. A *társadalmi költségek* tartalmazzák: 1. az egy hallgatóra jutó intézményi kiadásokat, az amortizációs költségeket is figyelembe véve, 2. az oktatás egyéni közvetlen költségeit, és 3. a társadalmi haszonlehetőség-költséget, melyet az iskolázás miatt elmulasztott adózatlan keresetekkel mértem. Az *egyéni belső megtérülési ráták* számításánál a következő *költségeket* vettem figyelembe: 1. a hallgatók iskolázásához kapcsolható közvetlen költségeit és 2. az iskolázás egyéni haszonlehetőség-költségeit, melyet az adózott keresetekkel mértem. A hallgatói költségeket csökkentő tényezőként vettem figyelembe: 1. az egy hallgatóra jutó átlagos szociális támogatások összegét, 2. az elmulasztott kereseteket csökkentettem a hallgatók rész munkaidős munkavállalásból származó jövedelmével.

A *hozamot* a különböző iskolázottságúak közötti életkereset-különbségekkel mértem; a *társadalmi* megtérülési ráta számításánál az adózatlan, az *egyéni* megtérülés számításánál az adózott életkeresetekkel. (Értelemszerűen ezt a különbségtételt csak az utolsó évre, a személyi jövedelemadó bevezetése utáni időszakra lehetett elvégezni.) A hozam mérése tehát kizárólag a pénzbeli hozamokra korlátozódik.

A felhasznált adatok

A számításokat keresztmetszeti adatok felhasználásával végeztem. Az egyes kohorszokra vonatkozó longitudinális keresetekre vonatkozóan nem történtek megfigyelések, és mivel rendszeres korcsoportos és iskolai végzettség szerinti kereseti adatgyűjtések sem voltak az utóbbi időkig, számításokat sem lehetett végezni, melyben az egyes kohorszok kereseti változásait lehetne nyomon követni.

A keresztmetszeti adatok használata feltételezi, hogy az életkor–iskolázottság–keresetek kapcsolata konstans az időben. Nyilvánvalóan ez a körülmény torzítani fogja számításaink eredményeit. A keresztmetszeti adatok alkalmazásának problémáival foglalkozó tanulmányok azt emelik ki, hogy ez a módszer *alábecsüli* az életkereseteket, mivel a gazdasági növekedés időszakaiban felfelé tolódnak el a magasabb képzettségűek keresetei.² Magyarországon, ha nem is a gazdasági növekedés következtében, de a gazdasági átmenet és az oktatási rendszer átalakulásának időszakában nyilvánvalóan ugyancsak változik az életkor, az iskolázottság és a kereset kapcsolata, az iskolázott munka relatív kínálatának és keresletének változásai következtében. Éppen ezt a folyamatot mutatta be Kertesi is már idézett tanulmányában: a kereslet eltolódott a magasabban képzettek javára.

Ugyanakkor a keresztmetszeti adatok alkalmazásának számos előnye is van kétségtelen hátrányai mellett. A legtöbb, az oktatás megtérülési rátáit vizsgáló tanulmány keresztmetszeti adatokat használ számításaihoz. A legfőbb előny, hogy míg a longitudinális adatok használata szükségessé teszi a kereseti adatok kiigazítását az árszínvonal változásai miatt, és minél hosszabb időszakról van szó, a kiigazítás annál kevésbé lesz megbízható, a keresztmetszeti adatok használata ezt nem teszi szükségessé. A longitudinális adatokat ezen túl erősen befolyásolják az üzleti ciklusok, melyek hatása nehezen különíthető el.

A kereseti adatok forrása 1971-re a KSH Képzettség és kereset című reprezentatív adatfelvételének iskolai végzettség szerinti *átlagos* kereseti adatai, 1986-ra az *ABMH* [1988] bértarifa-felvétele. Az 1993-as számításokhoz a háztartáspanel 1994. áprilisi felvételének adatait használtam. Igyekeztem a legfrisebb kereseti adatokat használni éppen amiatt, mert a különböző képzettségűek kereseti arányai rendkívül gyorsan változtak az elmúlt néhány évben. A néhány hónapos eltérés a kereseti és költségadatok között nem torzítja jelentősen az eredményeket.

² Ezt dokumentálta például Miller [1965].

Az oktatás költségeire vonatkozó adatok forrásai

A társadalmi közvetlen és közvetett költségek

– Az egy tanulóra (hallgatóra) jutó oktatási kiadásokra vonatkozó adatok forrása a Pénzügyminisztérium zárszámadási adatai.

– Az egy hallgatóra jutó amortizációs költségekre becsléseket készítettem. Az amortizációs költségek számításának alapjául az oktatási ágazat becsült vagyonértéke szolgált. Az oktatási intézmények vagyonértékének becsléséhez a Polónyi [1985] (51. o.) tanulmányában 1980-ra közölt adatokat vettem alapul. Az 1980-as vagyonértékhez rendre hozzáadtam az 1980–1992 közötti beruházások értékét évenként, és évenként korrigáltam az amortizációval.

– Mivel az intézményi kiadásokban már szerepelnek a hallgatói befizetésekből keletkezett források is, ezért a kettős számbavétel elkerülésére ezeket a társadalmi megtérülés számításakor nem kellett figyelembe venni.

– Ugyancsak nem kellett külön számításba venni a társadalmi költség számításakor a hallgatói támogatásokat az előbb elmondottak alapján.

A társadalmi költségek között is szerepel viszont a hallgatók (tanulók) egyéb, az oktatással összefüggő többletkiadása; a felszerelések, könyvek ára vagy a tanulmányokkal kapcsolatos lakhatási költségek – mivel a hallgatók tagjai a társadalomnak, költségeik értelemszerűen társadalmi költségek is. A felszerelések stb. költségeire közvetlen adatgyűjtés nem áll rendelkezésre. A könyvek, jegyzetek, tanszerek és az egyéb, közvetlenül az oktatással összefüggő közvetlen költségekre ezért becsléseket kellett készíteni. A becsléshez felhasználtam Baranyai [1992] (27. o.) számításait a különböző korúak fogyasztásának fogyasztási főcsoportok szerinti megoszlására.

A társadalmi közvetett költségek – amelyeket a hallgatók *adózatlan* elmaradt kereseteivel közelítettem – forrását korábban már bemutattam.

Az oktatás számításba vett egyéni költségei

– *A beiratkozási, vizsga- és tandíjak.* Ez a költségelem statisztikailag értékelhetően csak a felsőoktatásban van jelen (a csekély számú, a tandíjas intézményekbe járó általános iskolás és középipiskolás tanuló az átlagos kiadásokat nem érinti egyelőre). A felsőoktatásban viszont ez a költségelem is létezik. A felsőoktatásban való részvétel ugyan ez idáig tandíjmentes, de a hallgatóknak fizetniük kell csekély mértékű beiratkozási illetéket, a halasztott, illetve ismételt vizsgákért pedig kismértékű vizsgadíjat.

– *A kollégiumi térítési díjak,* mivel ezek a költségek nem merülnének fel, ha a hallgatók, továbbtanulás helyett a munkába állást vállalták volna, annál is kevésbé, mivel Magyarországon a felsőoktatási intézmények és részben a középiskolák regionális elhelyezkedése miatt a hallgatók jelentős része nem folytathatja tanulmányait lakóhelye közelében. Az egyéni közvetlen költségek e két elemére vonatkozóan a Művelődési és Közoktatási Minisztérium – korábban MM – adatai voltak hozzáférhetők. Bár ezek az adatok a felsőoktatásra vonatkozóan csak a minisztérium irányítása alá tartozó felsőoktatási intézményekben tanuló hallgatókra vonatkoznak, feltételeztem, hogy megfelelnek valamennyi felsőoktatási intézményben tanuló hallgató költségeinek. (A minisztérium alá tartozó felsőoktatási intézményekben az összes hallgatók több mint 70 százaléka tanul, ezért a feltételezés nem torzítja túlságosan eredményeinket.)

– *Az egyéni egyéb közvetlen költségek:* könyvekre, felszerelésekre vonatkozó adatforrásokat a társadalmi költségeknél már ismertettem.

– *Az egyéni közvetett költségek:* a hallgatók elmulasztott adózott keresete. A kereseteket értelemszerűen a megfelelő érvényben lévő adókulcsokkal számítottam ki.

Az elmaradt kereseteket korrigáltam a munkanélküliséggel, de ez csak az utolsó megfigyelt év (1993) számításait érintette, mivel korábban a munkanélküliség elenyésző volt. Az 1993-as számításokhoz a korcsoportos munkanélküliségi rátákkal korrigáltam a kereseteket.

Költségcsökkentő tényezők

– Az oktatás egyéni költségeit csökkentik a hallgatóknak nyújtott különféle támogatások. Így a hallgatói ösztöndíjak (tanulmányi és szociális), valamint az étkezési hozzájárulás és a kollégiumi támogatás. A hallgatói támogatásokra vonatkozó adatok forrásai a Pénzügyminisztérium zárszámadási adatai voltak, valamint a KSH által, az UNESCO-statisztika számára készített számítások. Az adatok a függelékben találhatóak.

– További költségcsökkentő tényező a hallgatók munkavállalásból származó keresete. Ez a felsőoktatásban részt vevőket érinti. A munkavállalás figyelembevételkor az elmaradt keresetek számításához hasonlóan nem különböztettem meg a tanévet és a nyári szünetet. Felvethető, hogy mivel a nyári időszakban a hallgatók nincsenek akadályoztatva a munkavállalásban, ezért a nyári szünet három hónapjában az elmaradt keresetek nem írhatók a felsőoktatás költségeinek számlájára. A hallgató saját preferenciarendszere alapján dönt a kereső tevékenység és a szabadidő között. Az elmaradt keresetekkel foglalkozó munkák egy része valóban csak a tanévre számolja ki az elmaradt kereseteket. (Például *Schultz* [1983] 105. o.) Mivel Magyarországon nemcsak a munkavállalói szokások, hanem adminisztratív korlátok is akadályozzák a hallgatói munkavállalást, 12 hónapra számított adatokkal dolgoztam. A 11/1980. (VI. 25.) MÜM–OM rendelet szerint a hallgatók meghatározott havi munkaidőkereten belül vállalhatnak munkát. A maximálisan engedélyezhető munkaidő havi 60 óra. A hallgatók tanulmányok melletti kereseteinek becsléséhez ebből indultunk ki, a hallgatók potenciális munkából származó jövedelmének meghatározásához a középfokú végzettségű, 20–24 éves korcsoportba tartozók átlagos éves keresetének 22 százalékát – mely a hallgatók számára engedélyezett maximális engedélyezett munkaidőnek a teljes munkaidőhöz viszonyított aránya – tekintettem a hallgatók átlagos munkából származó jövedelmének. Ez a hallgatói keresetek alsó becslését jelenti, mivel a nyári munkavállalásra is a szorgalmi időszakban megfigyelt 30 órával számoltam.³

A hozam mérése

A hozam mérésénél az iskolázottsághoz kapcsolható többletjövedelmeknél hasonlóan jártam el, mint az elmaradt keresetek számításakor. A társadalmi hozamnak az adózatlan, az egyéninek pedig az adózott életkereseteket tekintettem. Az életkeresetek alakulását is – az elmulasztott keresetekhez hasonlóan – felsőfokon érintette jobban az adóterhek növekedése, mint a többi iskolafokozatnál. De míg ott az egyéni közvetett költségek relatív csökkenése miatt ez a megtérülés növekedését segítette, a változás itt az egyéni hozam relatív csökkenése miatt a megtérülést csökkentette. Az iskolázáshoz kapcsolható többlet-életkeresetek számításában is elvégeztem a munkanélküliséggel való korrekciót.⁴

³ Hogy valóban alsó becslésről van szó, azt megerősítik a Papházi Tibor, Szemerszki Mariann és Junghaus Ibolya által 1992-ben készített, ezerfős minta kikérdezésen alapuló vizsgálat eredményei a hallgatói munkavállalásra vonatkozóan. A felvétel tanúsága szerint az egy hallgatóra jutó átlagos munkából származó jövedelem átlagosan havi 4800 forintot tett ki. Ez magasabb, mint az általam számított jövedelem. Az eredményeket közli *Papházi* [1993].

⁴ A megtérülési ráta számításához felhasznált valamennyi adat megtalálható e cikk megírásához felhasznált kandidátusi értekezésemben [*Varga* (1994)].

A számítások eredményei

A belső megtérülési rátákra kapott értékeket az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

**Az oktatás – egyéni – belső megtérülési rátája oktatási fokozatonként
a megelőző oktatási fokozathoz képest**

Oktatási fokozat	1971	1986	1993
Középfok	–	4,065	–
Középiskola	4,491	–	8,167
Szakmunkásképző	4,272	–	4,780
Felsőfok	3,921	9,765	13,431

Az 1986-os kereseti adatok iskolai végzettség szerinti bontásánál nem tettek különbséget a szakmunkásképző, a szakközépiskolai, valamint a gimnáziumi végzettség között, a megfigyelésekben ezek egységesen középfokú végzettségként jelentkeznek. Így a megtérülési rátákat is csak a középfokú iskolákra lehetett számítani, és nem lehetett megbontani iskolatípusokra. Mivel az 1971-es számítások csak nagyon durva közelítésnek tekinthetők az alkalmazott módszer miatt, ezért csak óvatosan fogalmazhatunk, hogy mi is történt 1971 és a rákövetkező évek között. Az így is nyilvánvaló, hogy 1971-hez képest a felsőfok egyéni megtérülési rátái csökkentek. 1986 és 1993 között viszont jelentős változások történtek a középfokú oktatás különböző típusainak jövedelmezőségében. A szakmunkásképző iskolai végzettség egyéni megtérülési rátája csak csekély mértékben emelkedett, míg az érettségit adó középiskolai végzettség megtérülési rátája jelentősen nőtt, kétszeresére. Folytatódott a felsőfokú végzettség egyéni megtérülési rátájának növekedése is. Nagyon hasonló eredményekre jutott Kertesi Gábor már idézett tanulmányában másfajta módszer (kereseti függvények) alkalmazásával.

A középiskolák esetében a növekedés egyértelműen 1986 és 1993 között következett be, 1971 és 1986 között csökkent a középfokú végzettség megtérülési rátája, és 1986 után indult erőteljes növekedésnek. Felsőfokon viszont már a nyolcvanas évek közepére jelentős növekedés volt tapasztalható, és ez 1986 és 1993 között tovább folytatódott.

A társadalmi megtérülési ráták esetében más a helyzet. A legalacsonyabb társadalmi megtérülési rátája mindvégig a felsőoktatásnak volt, szemben az egyéni megtérülésekkel. Ez azt jelzi, hogy a legnagyobb támogatást a felsőoktatás kapja. A társadalmi megtérülési ráták 1971 és 1986, illetve 1986 és 1993 között minden oktatási fokozatban növekedtek (2. táblázat).

2. táblázat

**Az oktatás – társadalmi – belső megtérülési rátája oktatási fokozatonként
a megelőző oktatási fokozathoz képest**

Oktatási fokozat	1971	1986	1993
Középfok	–	2,242	–
Középiskola	1,510	–	5,990
Szakmunkásképző	1,350	–	2,582
Felsőfok	0,550	1,021	2,560

Annak megítélésében, hogy az egyes iskolafokokozatok támogatottsága hogyan viszonyul egymáshoz, és a támogatottság hogyan alakult az időben, az egyéni és a társadalmi hozamok összevetése segíthet minket. A 3. táblázat az egyéni és társadalmi megtérülési rátákat veti össze.

3. táblázat

**A támogatottság alakulása fokozatonként
(Egyéni megtérülés – társadalmi megtérülés)**

Oktatási fokozat	1971	1986	1993
Középfok	–	1,82	–
Középiskola	2,98	–	2,17
Szaktunskáképző	2,92	–	2,20
Felsőfok	3,37	8,74	10,87

Az adatok azt mutatják, hogy a felsőoktatás támogatottsága jelentősen növekedett 1971 és 1986, valamint 1986 és 1993 között is. Mivel a két időszakasz nem egyforma hosszúságú, ezért kiszámoltam a támogatottság növekedésének évi átlagos növekedési ütemét 1971 és 1986, illetve 1986 és 1993 között. A felsőoktatásban 1971 és 1986 között a támogatottság évente átlagosan 10,6 százalékkal növekedett, 1986 és 1993 között viszont már 16,1 százalékkal. Hogyan alakult ezzel szemben a helyzet a középiskolákban? Mivel szaktunskáképző és középiskolai bontású adatok 1986-ra nem álltak rendelkezésre, ezért 1986-ra egyformán tekintettem a támogatottságot ebben a két iskolatípusban. 1971 és 1986 között a szaktunskáképző és a középiskolai végzettség támogatottsága is csökkent, az előbbi évente 2,5 százalékkal, az utóbbi évente 2,6 százalékkal. 1986 és 1993 között a középfokú iskolák támogatottsága is növekedni kezdett, de sokkal kisebb mértékben, mint a felsőoktatási intézményekben. A szaktunskáképző iskolai végzettség esetében ebben az időszakban évente átlagosan 2,9 százalékkal, míg a középiskoláknál 2,7 százalékkal nőtt a támogatottság. Ha ezeket az adatokat összevetjük a felsőfokú intézményekre számított növekedésekkel, akkor azt mondhatjuk, hogy az egész időszakban, de különösen 1986 és 1993 között a felsőfokú végzettség egyéni megtérülésének növekedése igen erős támogatottságnövekedés mellett ment végbe – azaz, az egyéni hozamok növekedése az egyéni ráfordítások arányának csökkenése mellett ment végbe.

Az egyéni és társadalmi megtérülési ráták különbsége ugyan gyakran elég nagy, a Magyarországra számított értékek a felsőoktatás tekintetében azonban kiugróan magasak. Ennek illusztrálására nézzük meg a különböző oktatási fokozatok közületi támogatottságára vonatkozó indexeket régióként (4. táblázat). Az index az egyes oktatási fokozatokra azt mutatja, hogy az egyéni megtérülési ráta hány százalékkal haladja meg a társadalmi megtérülési rátát.

4. táblázat

Az egyes oktatási fokozatok támogatottságának indexei régióként

Régió	Alsófokú	Középfokú oktatás	Felsőfokú
Afrika	92	51	157
Ázsia	58	13	9
Latin-Amerika	104	47	50
Közepesen fejlett országok	51	6	7
Fejlett országok	n. a.	21	44

Forrás: Psacharopoulos: Returns to Education: a Further International Update and Implications. The Journal of Human Resources, 1985. 4.

A legmagasabb támogatottságindex az afrikai országokban van a felsőoktatásban, 157-es értékkel. Ha a Magyarországra vonatkozó számításokból 1993-ra hasonlóan százalékos formában kifejezzük az egyéni és társadalmi megtérülési ráták különbségét, akkor a középiskolákban végzők támogatottságának indexe 36,3, ami az előző táblázat szerint a latin-amerikai és a fejlett országok támogatottsági indexe között helyezkedik el. A szakmunkásképző iskolákban végzők támogatottsági indexe Magyarországon 1993-ban 85,2, ami már igen magasnak mondható, a felsőfok indexe viszont 424,6 (!), ami nagyságrendekkel haladja meg a szokásos értékeket.

A megtérülési rátára vonatkozó számításokból a következő tanulságok adódnak. A felsőoktatás és a középiskolai képzés egyéni megtérülési rátái jelentősen növekedtek az elmúlt években. A növekedést nemcsak a kereseti arányok változásai, hanem a munkánélküliség esélye is jelentősen befolyásolta. A felsőoktatásban az egyéni hozamok növekedése a támogatottság jelentős növekedése mellett ment végbe. Vagyis racionális döntéshozatal esetén elkerülhetetlennek látszik az egyéni teherviselés növelése. Az egyéni teherviselés szerepének növelése mellett ugyanakkor további javulás remélhető a felsőoktatás expanziójának folytatódásából, mivel az oktatás egységnyi kiterjesztése nyilvánvalóan az átlagköltségnél kisebb mértékben fogja megnövelni az oktatás társadalmi költségeit.

A következőkben bemutatom azokat a számításokat, melyeket a határ- és átlagköltségek arányára vonatkozó feltételezéseim alapján végeztem a felsőoktatás társadalmi megtérülési rátáira az 1993-as adatokkal. Először az átlagköltség 90 százalékának tekintetem a határköltséget, majd 70, és végül 50 százalékosnak.

5. táblázat

**Az oktatás társadalmi megtérülési rátájának alakulása
a határköltségre vonatkozó különböző feltételezések mellett**

A határköltség aránya az átlagköltséghez	A felsőoktatás társadalmi megtérülési rátája
1,0	2,56
0,9	2,68
0,7	3,74
0,5	5,24

A felsőoktatás társadalmi megtérülési rátái rendkívül alacsonyak. A határ- és átlagköltségekre vonatkozó számítások viszont azt mutatják, a felsőoktatás további expanziója javíthatja a megtérülési rátákat. Nagyon is valószínű, hogy az 1986 és 1993 közötti kismértékű javulást a felsőoktatás társadalmi megtérülési rátájában éppen az okozta, hogy ebben az időszakban a hallgatólétszám jelentősen emelkedett. De még a határ- és átlagköltségek arányára vonatkozó legoptimistább feltételezések mellett is, amikor a határköltségeket az átlagköltség 50 százalékának tekintetem, kevésbé kifizetődő a társadalom számára a felsőoktatás, mint a középiskolai képzés további növelése.

A középiskolai képzésre vonatkozó társadalmi megtérülési ráták azt mutatják, hogy ez az az iskolatípus, amelyet elsősoban fejleszteni kellene a jövőben – az oktatási erőforrások átcsoportosításra révén. A megtérülési-rátá-számítások mellett egyéb adatok is azt támasztják alá, hogy itt legalább olyan jelentős a lemaradás, mint a felsőoktatásban. A 6. és a 7. táblázat azt mutatja, hogy a 14–24 évesek között a megfelelő korcsoport hány százaléka tanul nappali tagozaton.

Magyarország lemaradása a 16 éves korcsoportnál már elkezdődik, de a 17, 18 éveseknél már igen jelentős a különbség a magyar és az OECD-országokra vonatkozó arányok között, ami az általános középiskolai képzés elterjedtségével magyarázható az OECD-országokban. A középiskolai oktatás kiterjesztésének szükségességét min-

6. táblázat

**A 14–16 évesek közül a nappali tagozaton tanulók aránya
a megfelelő korcsoport százalékában**

Életkor	Magyarország	OECD-országok átlaga
14	90,6	92,9
15	85,0	92,1
16	73,0	83,9

Forrás: Education at a Glance. P13. táblázat. OECD, 1993.

7. táblázat

**A 17–24 évesek közül a nappali tagozaton tanulók aránya
Magyarországon és az OECD-országokban 1991-ben**

Életkor	Középiskola		Egyetem		Nem egyetemi felsőfok		Együtt	
	Magyarország	OECD	Magyarország	OECD	Magyarország	OECD	Magyarország	OECD
17	49,3	70,6	0	1,6	0	0,8	49,3	73,0
18	11,9	43,6	2,4	9,2	2,9	3,9	17,2	56,7
19	4,6	22,7	4,3	12,3	5,2	6,5	14,1	41,5
20	0	12,2	4,9	13,5	6,1	6,2	11,0	31,9
21	0	5,8	4,9	13,2	4,8	5,0	9,7	24,0
22	0	4,2	4,6	11,6	2,6	3,7	7,2	19,5
23	0	2,2	3,8	9,6	1,4	2,7	5,2	14,5
24	0	1,5	2,2	7,6	0,7	2,0	2,9	11,1

Forrás: Education at a Glance. S8., S9. és S10. táblázat. OECD, 1993.

den irányból alátámasztják az adatok. Az is kitűnt viszont a számításokból, hogy éppen az itt tanulók viselik legnagyobb mértékben iskoláztatásuk költségeit, ezért a további expanzióhoz a középiskolai képzés egyéni költségeinek csökkentésére is szükség lehet.

Függelék

F1. táblázat

**Egy hallgatóra jutó intézményi kiadások
(forint/év, folyó áron)**

Oktatási fokozat	1971	1986	1989	1993
Általános iskola	3 129	15 336	28 472	81 278
Szakmunkásképző	6 542	23 023	37 240	102 363
Szakközépiskola	7 272	23 514	40 337	111 210
Gimnázium	5 387	20 914	37 841	82 797
Középiskola	6 303	22 474	39 270	97 382
Középfok	6 382	22 226	37 461	98 925
Felsőfok	28 470	66 432	131 553	320 594

Forrás: KSH-adatok alapján saját számítás.

F2. táblázat

Egy hallgatóra jutó összes egyéni költség oktatási fokozatok szerint
(forint/év, folyó áron)

Oktatási fokozat	1986	1989	1993
Középfokú iskola	48 796	54 167	113 117
Felsőfok			
19 éves	25 737	16 242	69 236
20–23 éves	30 141	20 473	75 321

F3. táblázat

Egy hallgatóra jutó átlagos összes társadalmi költség oktatási fokozatok szerint 1970–1993
(forint/év, folyó áron)

Oktatási fokozat	1986	1989	1993
Középfokú iskola	–	–	239 104
Szakképzőiskola	–	–	244 085
Középfokú iskola	77 557	102 909	–
Felsőfok			
19 éves	128 264	205 000	537 972
20–24 éves	132 668	210 097	547 391

Hivatkozások

- BARANYAI ISTVÁN [1992]: Korszpecifikus fogyasztás, jövedelem, háztartási tevékenység. MTA KTI, Műhelytanulmányok. 1. sz.
- BECKER, G. [1975]: Human Capital. University of Chicago Press, második kiadás.
- KERTESI GÁBOR [1995]: Cigány gyerekek az iskolában, cigány felnőttek a munkaerőpiacon. Közgazdasági Szemle, 1995. 1. sz.
- MILLER, H. P. [1965]: Lifetime Income and Economic Growth. American Economic Review, 53. szeptember.
- MINCER, J. [1962]: On the Job Training-Costs Returns and Some Implications. Journal of Political Economy. 79.
- OECD [1993]: Education at a Glance.
- PAPHÁZI TIBOR [1993]: Fókuszban a tandíj. Educatio, 1993. 2. sz.
- POLÓNYI ISTVÁN [1985]: Az oktatás gazdasági hatékonysága Magyarországon. MKKE Oktatás-gazdaságtani füzetek. 7. sz.
- PSACHAROPOULOS, G. [1984]: Returns to Education. An Updated International Comparison. Comparative Education, 17 (3).
- PSACHAROPOULOS, G. [1985]: Returns to Education. A Further International Update and Implications. Journal of Human Resources, 20 (4).
- SCHULTZ, T. W. [1983]: Beruházás az emberi tőkébe. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- VARGA JÚLIA [1994]: Az oktatás megtérülése és finanszírozása Magyarországon. Kandidátusi értekezés (kézirat), Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Emberi erőforrások tanszék. Budapest.

GARAI LÁSZLÓ

Gazdasági növekedésünk emberi feltételeiről és a második modernizáció

A szerző írásával olyan szemléletnek és a vele összhangba állítandó gyakorlatnak a kialakításához igyekszik hozzájárulni, amely a társadalom emberi potenciálját is gazdasági tényezőként kezeli. A jelenleg uralkodó felfogás a humán szférát mint politikai, ideológiai, kulturális, esetleg szociális megfontolások tárgyát veszi tekintetbe, gazdasági tényezőként pedig csak annyiban, amennyiben időről időre (például éppen a jelen időszakban is) megállapítja róla, hogy adminisztrálása eszközöket szív el a gazdasági szférától, és kalkulálja, hogyan lehetne ezt az elszívást csökkenteni.

Az a szemlélet és gyakorlat, amely mellett a szerző érvel, az emberi potenciált mint erőforrást kezeli, amelynek előállítása, allokálása, karbantartása, exportja-importja és hozama ugyanolyan reális gazdaságossági számításokat igényel és tesz lehetővé, mint az anyagi erőforrásoké.*

Beruházás emberi tőkébe és a második modernizáció

Jelen tanulmány előzményeinek a publikálása során számos érvet mutattam be amellett, hogy meg kell különböztetni a modernizáció két időszakát a tekintetben, ahogyan egy társadalmi-gazdasági rendszer a maga működésének anyagi, illetve emberi feltételeit kezeli (Garai [1990], [1995]).

A modernizáció – amikor kiteljesíti azt a tendenciát, hogy a maga működési feltételeinek javítása végett a társadalom mesterségesen beavatkozik természetes folyamatokba – 19. századi első szakaszában másképp kezeli a működésének anyagi, és megint másképp működésének emberi feltételeit. Az anyagi feltételeket, amelyektől a társadalmi-gazdasági rendszer működése függ, egyre inkább maga ez a rendszer termeli – az emberi feltételektől viszont, amelyeket nem maga termel, egyre inkább függetleníti a működését.

A századforduló idejére azonban azok a mechanizmusok, amelyek a gazdasági rendszer működésének az emberi feltételektől való függetlenségét biztosítják, maguk immár működésképtelenek. Kiderül például, hogy a gép működtetéséhez – amely

* A tanulmány az OTKA támogatásával készült.

függetlenül a gazdasági növekedést biztosító termelést az emberi képességektől – merőben új képességek kellene.¹

A tömegméretekben szükségessé váló új képességeket, s éppígy az aktív marketing feltételévé váló új szükségleteket is a modernizáció 20. századi második szakaszában ugyanúgy kezdik termelni, mint ahogyan az első modernizáció idején a kifejlődő nagyipar a dolgok tulajdonságait alakította át tömegméretekben olyanokká, hogy azok a gazdasági növekedést optimálisan szolgálják. A második modernizáció² osztozik az elsővel abban a felismerésben, hogy a gazdasági növekedés feltételei nem teremnek meg maguktól a természetben, hanem azokat *a természeti folyamatokba mesterségesen beavatkozva kell kialakítani*. Ezen belül a második modernizációt megkülönbözteti az elsőttől, hogy ezt az eljárást az anyagi feltételekről kiterjeszti az emberi feltételekre.

Ily módon az első, illetve a második modernizáció érdekei gyökeresen eltérnek egymástól az emberi potenciállal való gazdálkodásra nézve. A 19. századi modernizáció az emberek jól használható tulajdonságait nem termelte, csak kitermelte. Ezért aztán az emberekkel kapcsolatos haszonleső szemlélet a kizsákmányolásé volt.³ Miközben az anyagi termelésben a 19. századi gazdálkodó nyereszkeskedő, haszonleső beállítódással azt kalkulálta, *mekkora ráfordítás mennyi hasznot hajt*, a humán potenciált ugyanez a szemlélet és a hozzá tartozó gyakorlat úgy kezelte, mint ami gazdasági erőfeszítésektől független okokból áll rendelkezésre, s így a belőle kihozható haszon ingyen van, *nem az emberre való ráfordítás kamatozik benne*. S ezt kiegészítette ugyanezen összefüggés ellenkező irányban számon tartott evidenciája: *az emberre való ráfordítás nem kamatozik*.

A második modernizáció érdeke az emberi potenciállal való gazdálkodásra nézve éppen abban tér el az elsőttől, hogy immáron az emberek jól hasznosítható tulajdonságait is termelik, s ezért az emberekkel kapcsolatos számítás sem lehet többé a kizsákmányolásé. Ez egyszerre kellene hogy jelentse azt a felismerést, hogy *az emberből kihozható haszon nem ingyen van, és azt, hogy az emberre való ráfordítás nem terméketlen*. Ugyanúgy, ahogy az anyagi termelésre nézve már a 19. századi modernizáció, a 20. századi modernizációnak *a humán termelést tekintve is azt kellene kalkulálnia, hogy mekkora ráfordítással mekkora haszon jár, s hogy mekkora haszonnal mekkora ráfordítás*.

A rendszerváltás utáni időszakban a 20. századi számítást alkalmazó szemlélet további tért veszít, miután Magyarországon már az 1968-as reform felemás megvaló-

¹ Az új képességek iránti igényt egy korábbi tanulmányom (Garai [1987]) két olyan követelmény összegeződésével hozta kapcsolatba, amelyek teljesülése egymást egy bizonyos ponton túl kizárja: az operátornak *egyre bonyolultabb* gépi berendezések kezeléséhez egyre több információt kell feldolgoznia, miközben a berendezések működése *egyre gyorsabb* – az előbbi feltétellel *egyre több* időt igényel az adekvát beavatkozáshoz, miközben az utóbbi feltétel *egyre kevesebb* időt hagy rá.

Azok a személyek, akik az egymás ellen ható követelményeket össze tudják egyeztetni, nem „vadon teremnek” meg a populációban. Ha egy termelési folyamatnak az az emberi feltétele, hogy a szükséges időben és helyen, a szükséges mennyiségben álljanak rendelkezésre ilyen személyek, akkor ezeket éppúgy meg kell termelni, mint ahogy a termelés anyagi feltételeit megtermelik.

² Ennek az általam bevezetett megjelölésnek az értelmét részletesen bemutatom könyvem (Garai [1995]) a második modernizáció című fejezetében (17–101. o.).

³ A szót itt nem a Marx elmélete és a rá hivatkozó ideológia által alkalmazott értelemben használom, hanem valamilyen – anyagi vagy emberi – potenciál olyan használataként, amely nem jár együtt e potenciálnak nem hogy aktív megtermelésével, de még annak a lehetőségnek a meghagyásával sem, hogy ez magától újratermelődjék.

sításának időszakában héttérbe szorult. Ez valószínűleg összefügg azzal a történelmi ténnyel, hogy az a társadalmi szerveződés, amely először ismerte fel, hogy az emberrel való bánás, az ember alakítása a hasznot hajtó iparkodás egy sajátos ágazata, a *totális állam* volt. Akár fasiszta vagy nemzeti szocialista, akár bolsevik ideológiával képződő változatában ez volt az a nagyüzem, amelyben a huszadik századi modernizáció során első ízben foglalkoztak azzal a sajátos ipari folyamattal, amelyben a *nyersanyag* szerepét és az ezt megmunkáló *szerszám* funkcióját egyaránt emberek töltötték be. Más helyen⁴ részletesen előadom érveimet amellett, hogy ezek a totális államok nem ideológiai, hanem gazdasági okból álltak elő és maradtak fenn, s ugyanezen ok magyarázza bukásukat is; a szovjet típusú totális állam esetében az összeomlás annak tulajdonítom, hogy ez a konstrukció a humán erőforrások kitermelését az anyagi (s egyszersmind maguknak a humán) erőforrásoknak egyre pazarlóbb elfogyasztása mellett valósította meg. Ennek a gazdasági ténynek ideológiai következménye mármost az a félreértés, mintha egyáltalán e totalitarius rendszernek az agyréme volna csak, hogy az *anyag erőforrások növekvő részét humán erőforrások alakítására fordítják*. Holott valójában a *második modernizáció általános tendenciájáról van szó*, akár a totális államok valamely változatában, akár más formában valósul meg. Ugyanez a tendencia érvényesül a szociális piacgazdaság rendszerében, amikor a nemzeti össztermék egyre nagyobb hányadát fordítják *képzésre*, sőt a második világháború utáni újjáépítés befejezésétől fogva egyszerűen a lakosság *fogyasztására*; növekszik más – mezőgazdasági és ipari – tevékenységgel szemben a *szolgáltatások*, ezen belül pedig a nem anyagi szolgáltatások részaránya.⁵ A képzés, a nem anyagi szolgáltatás, a fogyasztás közös jellemzője, hogy mindezek olyan ráfordításokat igényelnek, amelyek nyomán nem *dolgok újabb tulajdonsága* áll elő, hanem *személyek valamilyen új viszonya* a maguk gazdasági világához.

Tulajdonképpen a második modernizációnak ezt az általános tendenciáját ragadta meg annak idején a maga nézőpontjából Theodore Schultz. Alapművében (Schultz [1983]) kimutatta: ha azt vizsgáljuk, hogy az Egyesült Államokban a nagy válságot követő három évtized alatt hogyan növekedett a nemzeti termék, akkor azt találjuk, hogy e növekedés nagyobb, mint amennyit az magyarázna, hogy növelik a termelés három tényezőjének – a földnek, az anyagi tőkejavaknak és a munkaidőnek – e célra fordított mennyiségét. Ezt a többletet pedig éppen megmagyarázza, hogy a föld, a teljesített munkaórák és az anyagi tőke mellett negyedik tényezőként emberi tőkéből is egyre többet fordítanak a nemzeti termék előállítására. „[...] felfigyeltem az emberek szerzett képességeinek mint a meg nem magyarázott termelékenység-növekedés fontos forrásának a szerepére. Ezek a szerzett képességek nyilvánvalóan nem

⁴ Lásd Garai [1990] A posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változata (117–150. o.), valamint Garai [1995] A második modernizáció bolsevik típusú változata című fejezetét (103–177. o.).

⁵ A nem anyagi szolgáltatásban foglalkoztatottak aránya az Egyesült Államokban már 1980-ban, miután 11 év alatt a lakosság 27,6 százalékról 30,2 százalékára nőtt, meghaladta az iparban foglalkoztatottak arányát, amely ugyanezen idő alatt 34,2 százalékról 29,4 százalékra csökkent. Még erősebben mutatkozott meg ez a tendencia Svédországban, ahol ugyanezen idő alatt az előbbi mutató 24,0 százalékról 34,7 százalékra emelkedett, az utóbbi mutatónak 39,8 százalékról 31,4 százalékra való csökkenése mellett. (Labour Force Statistics 1969–1980. OECD, Párizs, 1982.) Tanulmányomban (Garai [1987]) ennek a részarány-növekedésnek a tendenciájával foglalkozva, amellett hoztam fel érveket, hogy pusztán megjelenése a tendenciát öngerjesztővé teszi: minthogy a szolgáltatással tevékenység válik áruvá, a tevékenységnek pedig olyan a gazdaságpszichológiai természete, hogy árának módosulása nem okvetlenül a kínálatát és a keresletét változtatja meg, hanem esetleg annak a személynek az érzéseit, aki a szolgáltatást nyújtja, illetve aki azt élvezzi, ezért a tanulmány érvelése szerint újabb szolgáltatásra van szükség ezek ellensúlyozására és annak biztosítására, hogy a kérdéses szolgáltatás ára mégis effektív legyen. (A tanulmány egy korábbi – magyar nyelvű – változatát lásd Garai [1995] 28–48. o.)

ingyenesek. Szüksős erőforrásokat kell igénybe venni megszerzésük céljából [...]” (21. o.). És ezzel összefüggésben rámutat: „Mindannak, amit fogyasztásnak nevezünk, jó része az emberi tőkébe való beruházást jelent. Az oktatásra, az egészségügyre fordított közvetlen kiadások, a belső vándorlás, amelynek célja a jobb munkaalkalmak megszerzése, világos példák erre.” (48. o. kiemelés tőlem – G. L.)

Schultz azonban, miközben tulajdonképpen a második modernizáció markáns tendenciáit írja le,⁶ nem dönti el, hogy vajon történelmi változások nyomán megjelent új jelenségekről van-e itt szó, vagy csupán szubjektív ellenállásunk csökkenéséről, hogy felismerjük végre az emberi tőkébe való beruházás tényeit, amelyek már jóval korábban is felismerésre kínálták magukat.⁷

Ki a beruházó és kié a haszon?

Amíg az emberi tőkébe való beruházás egyének képességeinek megszerzését segíti, addig kézenfekvőnek tartható, hogy a költségeket az az egyén viseli, aki ezek árán kifejlesztett képességeket nyer. Éppígy kézenfekvő, hogy ha a magasabban kvalifikált képességet jobban fizetik meg, akkor ennek haszna is az egyént illeti meg. A képességről mint általában minden tulajdonságról elvben meg lehet állapítani, hogy ki az a személy, aki – vagy hogy kié az a dolog, amely – hordozza.

Merőben más a helyzet, amikor egy személy nem valamely tulajdonsága, hanem viszonya révén lesz egy folyamat hatótényezője; ilyenkor semmivel sem inkább lehet a kérdéses személyen fellelni és alakítani ezt a viszonyt, mint azokon a más személyeken vagy dolgokon, amelyek tekintetében fennáll (lásd *Garai* [1993]). Amikor nem tulajdonság, hanem viszony teszi az emberi potenciált erőforrássá, bizonytalanná válik a kérdés, kire terhelhetők rá kifejlesztésének a költségei – s éppígy az ezt kiegészítő másik, hogy kinek jár az ilyen potenciál alkalmazásakor nyerhető haszon.

⁶ Például az Egyesült Államokban a munkaerő képzettségállománya körülbelül nyolc és félszeresére emelkedett 1900 és 1956 között, miközben az újratermelhető tőkeállomány négy és félszeresére nőtt, ha mindkettőt 1956-os árakon mérjük. „... értékét tekintve, ez a képzettségállomány 1900-ban az újratermelhető tőkeállomálynak csak 22 százaléka, 1956-ban pedig már 42 százaléka volt.” (*Schultz* [1983] 64–65. o.) Egyetértőleg idézi az adatot, mely szerint a nagy válságot követő húsz évben az oktatásnak a gazdasági növekedéshez való hozzájárulása már meghaladta a fizikai tőkéét, míg az azt megelőző húsz évben ez utóbbi még majdnem kétszer annyival járult hozzá a növekedéshez, mint az oktatás. Schultz ezeket a tendenciákat olyan állapotokkal állította szembe, amelyekről mint írta: „Nehezen hihetjük, hogy a munkaerő minőségi komponensei iránti kereslet gyors ütemben nőtt Nyugat-Európában az iparosodás első szakaszában. A munkaerő akkoriban bőséges és »olcsó« volt; a munkások főleg írástudatlanok és szakképzetlenek voltak; elsősorban sok erőfelfejtést követelő fizikai munkát végeztek. A munkások értelmének, tudásának és egészségi állapotának javulása úgy látszik, nem volt előfeltétele a szóban forgó időszak mély benyomást keltő gazdasági növekedésének.” (*Schultz* [1983] 96. o.)

⁷ „[...] miért hőkölték vissza a közgazdászok az emberi tőkébe való beruházás nyílt elemzésétől” – kérdezi Schultz, s válasza az, hogy itt „... mélyen rejlő morális és filozófiai kérdések jelentkeznek. A szabad ember elsősorban és mindenekelőtt öncél, amelyet a gazdasági törekvésnek szolgálnia kell; a szabad emberek tehát nem tulajdontárgyak vagy értékesíthető vagyontárgyak. [...] értékrendünk és hiedelmeink megakadályoznak bennünket abban, hogy emberi lényekre mint tőkejavakra tekintsünk, kivéve a rabszolgaságot, amelytől borzadunk. [...] Ezért emberi lényeket vagyontárgyként kezelni, amelyet beruházással növelni lehet, mélyen gyökeredző értékekkel áll szemben. Úgy tűnik, hogy ez a felfogás az embert ismét pusztá anyagi összetevővé, a tulajdonhoz hasonló valamivé teszi. Márpedig, ha az ember önmagát mint tőkejavaságot tekinti, ez [...] lealacsonyítónak tűnhet”. (*Schultz* [1983] 49–50. o.)

Elton Mayo [1933] klasszikus kísérletében, például, munkások egy csoportjáról kiderült, hogy diszpozíciójuk arra, hogy termelékenységüket fokozzák akkor is, amikor javulnak, és akkor is, amikor romlanak a munkafeltételek, annak a ténynek volt köszönhető, hogy a kísérlet előrehaladására és eredményeire kíváncsi menedzsment részéről *megkülönböztetett érdeklődés* irányult rájuk. Nem volna-e képtelenség ennek a diszpozíciónak a kialakítását munkásokkal megfizettetni? S ha e csoport tagjaival fizettetnének a kitüntető figyelemért, amely feljűk irányul, vajon még mindig olyan kitüntető lenne-e az ekképpen pénzen vásárolt figyelem? S vajon a többlettermelésért járó többletbér ezeket a munkásokat illeti-e meg, vagy a menedzsmentet a többlettermelést eredményező többletfigyelemért?

Márpedig a második modernizáció, miközben azt a tendenciát, hogy a társadalmi-gazdasági rendszer a maga működésének feltételeit a természeti folyamatokba való mesterseges beavatkozással alakítja, az anyagi feltételekről kiterjeszti az emberi feltételekre is, eközben az utóbbi feltételeken belül egyre növekvő mértékben számol tulajdonságok mellett viszonyokkal is. Ez vélhetően mindenekelőtt azzal hozható összefüggésbe, hogy a nyers- és feldolgozott *anyaggal való gazdálkodás*, amely a modernizáció 19. századi szakaszát jellemezte, a második modernizáció időszakára egyre növekvő súllyal *információgazdálkodássá* alakul át.⁸ Az információt nem tulajdonságok minősítik, mint az anyagot, hanem viszonyok.

Amikor a diák lemásolja a tanár által előterjesztett információt, olyankor megannyiszor úgy jár el, hogy a tábla fekete függőleges felületére felvitt fehér jelet a füzetlap fehér vízszintes felületére fekete jelként viszi át – az információ azonosságát ilyenkor a tulajdonságok különbözőségének ellenére a viszonyok azonossága hordozza. És fordítva: az *eleven* szónak például hiába ugyanaz az optikai tulajdonsága, amikor magyar, illetve amikor angol szövegbe van beírva, a szó a két esetben különböző információt hordoz, mert ezt a magyar, illetve az angol nyelven belül különböző viszonyok közvetítik a nyelv többi szavával.

Még nyilvánvalóbb az információgazdálkodásban a viszonyok meghatározó súlya, ha nem magában az információt, hanem ennek *kommunikációját* tekintjük. A kommunikációteljesítményt – az éppen adott kommunikáló személy tulajdonságain kívül – egészen nyilvánvaló módon határozzák meg a viszonyok, amelyek a szóban forgó személyt a neki válaszolókhöz kapcsolják, s a viszonyok közvetítésével ez utóbbiak tulajdonságai is.

Ez azután arra késztet, hogy általánosított formában tegyük fel azokat a kérdéseket, amelyeket az imént Elton Mayo kísérletével kapcsolatosan megfogalmaztunk: ha bárkinek a teljesítményét meghatározhatja másoknak őhozzá való viszonya, ekkor hatékonyságának kiképezését a rendszernek személy szerint melyikükkel kellene megfizettetni? S vajon melyiküket illeti meg a sikeres információfeldolgozás haszna?

Az emberi tőke kiképezésének ilyen sajátságaihoz lehet kapcsolatba hozni azt a történelmi tény, hogy a dilemmának olyan megoldására történt kísérlet, amely mellett *az emberi tőkébe nem egyik vagy másik egyén, hanem az állam a beruházó.*

E történelmi próbálkozásnak aztán szükségszerű következményei álltak elő, amelyekkel kapcsolatosan figyelmet érdemel, amit a kérdésről a történéseket jóval megelőzve Engels ír az Anti-Dühringben: „Magántermelők társadalmában a magánemberek vagy családjaik fedezik a tanult munkás kiképezésének költségeit; magánem-

⁸ Erről a váltásról részletesebben lásd Rőpirat az emberrel való kufár gazdálkodásért című vitairatomat (Garai [1995]), amely jelen tanulmány közvetlen előzményének tekinthető, amennyiben ez Antal László tanulmányomhoz írott kritikái észrevételeire próbál válaszolni (Antal [1993]).

bereknek jut ezért elsősorban a szakképzett munkaerő magasabb ára is: az ügyes rabszolgát drágábban adják, az ügyes bérmunkást magasabban díjazták. A szocialista módon szervezett társadalomban a társadalom fedezi ezeket a költségeket, az övéi azért az összetett munka gyümölcsei, létrehozott nagyobb értékei is. Magának a munkásnak... [nem lehet] többletigénye.” (Engels [1963] 196. o.)⁹

Ez a különbség a „magántermelők társadalma” és a „szocialista módon szervezett társadalom” között valószínűleg kulcsfontosságú, ha meg akarjuk érteni a második modernizáció időszakában kialakult és hosszú évtizedekre két világrendszerként elkülönült két képlet igazi – tehát az általuk hirdetett ideológiától független – különbségét. De kulcsfontosságú akkor is, ha célunk ennél szerényebb: mindössze annak megértése, hogy miként befolyásolta Magyarországon a gazdasági növekedés emberi feltételeinek sorsát a „szocialista módon szervezett társadalomról” a „magántermelők társadalmára” való áttérésnek tulajdonképpen a hatvanas években megindult folyamata.

A kérdés, hogy a „szocialista módon szervezett társadalomban” kit illet a magas szinten kiképezett munkaerő többlethaszná, valószínűleg annak a válasznak a fényében dönthető el, amit arra a másik kérdésre adunk, hogy *kinek a tulajdona a szocialista rendszerben a munkaerő, amelyet az állam humán beruházásai révén képeznek ki.* Az összefüggést a két kérdés között az teremti meg, amit Kornai János A szocialista rendszer című könyvében, tehát nyilvánvalóan a „szocialista rendszerre” is kiterjedő érvennyel így fogalmaz: „...a tulajdon segítségével szerzett jövedelemből levonva a hasznosítással együtt járó összes költséget, a fennmaradó jövedelem a tulajdonosé.” (Kornai [1993] 96. o.)

Sajnos Kornai azt már nem vizsgálja, hogy kicsoda akkor a tulajdonos, amikor olyan emberi tőkéről van szó, amelynek beruházója az állam: ennek oka feltehetően az, hogy amikor azon tényezőkről van szó, amelyek egyáltalán tulajdonba vehetők, tételesen megemlíti „az élő ember személyes képességeit” is, akkor ezen „fizikai és szellemi adottságait” érti, „amelyekkel valamilyen szolgáltatást nyújthat” (95. o.). Márpedig az *adottságok* lévén a természet vagy Isten adományai, nem igényelnek sem állami, sem magánberuházást.

Az adottságokként kezelhető készségek állapota azonban egy népességben belül állandó marad, márpedig Schultz éppen amellett érvel, hogy ezt a készségek állapotának állandóságáról szóló [...] klasszikus feltevést [...] el kell ejtenünk a korszerűsödő gazdaság növekedési ütemének meghatározásában. Hiszen a növekedési ütem nem csekély részben éppen olyan beruházásoknak a következménye, amelyeket pontosan azért végeznek, hogy megváltoztassák a készségek állapotát. (Schultz [1993] 30. o.) Ő viszont azért nem veti fel a kérdést, hogy kit illet az így előállított készségek tulajdona, ha az emberi tőkébe a beruházást az állam hajtja végre, mert Schultznál a beruházó többnyire éppen hogy nem az állam, hanem maga az érdekelt személy.

Könyvének van mégis egyetlen helye, ahol megfogalmazza a kérdést: „Az emberi tőkébe történő közösségi beruházásból származó hozamot azoknak kell-e kapniuk, akik a beruházás alanyai?” Saját kérdésére adott válasza pedig ez: „Az állami-közületi beruházás révén keletkező fizikai tőkét rendszerint nem adják ajándékként magánszemélyeknek. Nagymértékben egyszerűsíteni az allokációs folyamatot, ha az emberi tőkére fordított állami-közületi kiadásokkal is

⁹ Az idézett szövegfordítás utolsó mondatát („Magának a munkásnak *nincs* többletigénye”) értelemszerűen javítottam. Engels szövege ugyanis így folytatódik: „Amiből melleleg még az a hasznos tanulság is következik, hogy a munkás közkedvelt igényének »a teljes munkahozadékra« szintén megvan olykor a maga bökkenője.” E folytatásból kitetszik, hogy a munkásnak igenis *van* többletigénye – méghozzá nem is akármilyen, hanem olyan, amely a Marx-féle tan egyik sarkitételén nyugszik: minden érték egyedül a munkának (nem pedig vele együtt a földnek és a tőkének is) a hozadéka, ezért a munkásnak a teljes munkahozadék jár. Engelsnek e pótlólagosan idézett mondatából most kitűnik, hogy ez, úgy látszik, másképp van, ha a kérdéses tőkét „a társadalom” ruházza be a munkás munkavégző képességébe.

Hogy ez miért is van ilyenkor másképpen, hogy mi lenne az *elvi* különbség aközött, hogy a beruházó a munkástól különböző magánszemély, s aközött, hogy „a társadalom” (nevében fellépő s a munkástól ugyancsak különböző állam), erre a kérdésre sem Engels szóban forgó művében, sem a két klasszikus szerző más (általam ismert) iratában nem találtam választ.

ugyanígy járnánk el. Végül is mi a logikai alapja annak, hogy az emberi tőkébe történt állami-közösségi beruházást más módon kezeljük?” (69–70. o.)

Schultz érvéből tehát csakúgy, mint Engelséből az következnek, hogy a munkás munkaerejének az a része, amelyet az állam által eszközölt humán beruházásból képeznek ki, nem lehet a munkásé. Abból azonban, hogy az állam által beruházott tőke szervesen épül bele a munkás testébe és lelkébe, elválaszthatatlanul attól, ami csakúgy „fizikai és szellemi adottság”, az következik, hogy az emberi tőkével a beruházó állam csak úgy rendelkezhet a maga tulajdonaként, ha a munkás testével és lelkével ennek totalitásában rendelkezik.¹⁰

„Az ügyes rabszolgát drágábban adják, az ügyes bérmunkást magasabban díjazák” – idéztük fentebb Engels alternatíváját, amelyet ő a „magántermelők társadalmára” vonatkozóan fogalmazott meg. Marxszal közös elméletük sorsának egyik ironikus fintora, hogy az alternatívát végül is a „szocialista módon szervezett társadalom” valósította meg. E társadalom létezésének klasszikus időszakában abba bukott bele, hogy megpróbálta a dilemma gyakorlati megoldását a rabszolga mintájához közelítve megtalálni – történetének reformidőszakában pedig abba, hogy a magántermelők társadalmának bérmunkását próbálta a megoldáshoz mintául venni. Az első esetben az állam biztonsággal ruházhatott be tőkét abba a különleges jószágba, ami az ember kiképezett munkavégző képessége, de autonómia híján a kiképezett ember egyre rosszabb hatásfokkal működött. A második esetben meglett az autonómia nélkülözhetetlen minimuma, de az állam egyre inkább rábízta az emberre, hogy a hónapról hónapra reá (úgymond: fogyasztására) szánt pénzüsszezből mennyit tólt tényleg fogyasztásra, és mennyit fordít emberi tőkébe való beruházásra.

E váltás eredménye az emberi tőkébe való beruházás csökkenése a hatvanas évek közepétől fogva.

Az oktatásgazdálkodás esete

A gazdasági növekedés emberi feltételeire nézve általános érvényűnek tekintem azokat az összefüggéseket, amelyeket az oktatásgazdálkodás esetén mutatok be konkrétan.

Az oktatásgazdálkodás esete márcsak azért is minta értékű, mert rajta szemléltethetjük, mennyire pragmatikus a kérdéskör egészének a kezelése, mennyire nélkülözi azt a szándékot, hogy az oktatást a társadalmi-gazdasági rendszer egészén belüli összefüggéseiben tartsa számon. *Timár* [1989] érzékletesen mutatja be az 1948 és 1988 közötti négy évtized oktatásgazdálkodásának ezt a szellemetlen és koncepció nélkül való pragmatizmusát, amikor az ötvenes évek *munkaerő-megközelítésen alapuló oktatástervezésének pragmatizmusával szembeállítva* bemutatja a hatvanas évek *szocioökonómiai megközelítésen alapuló oktatástervezését*, amelyről megállapítható, hogy szintén pragmatista.

A hatvanas évek első felében a költségvetés átlag 9,4 százalékát fordították oktatásra és képzésre. Ez az arány az 1968-at követő öt évben 7 százalékra, majd a hetvenes évek második felére 4,6 százalékra csökkent.

Ezzel a tendenciával kapcsolatos Antal László egyik súlyos érve, amellyel vitacik-

¹⁰ A szocialista rendszer klasszikus időszakában és az ezt előkészítő forradalmi időszakban sok olyan gondolatmenet került marxista elméleti pozíciókból megfogalmazásra, amely e totális rendelkezés elvi fontossága mellett érvelt:

„...éppen a munkásosztály valódi, nem pedig fiktív szabadságának nevében szükséges az úgynevezett »szabad munkavállalás« megsemmisítése” – írja például *Buharin* [1920] – „minthogy ez nem békíthető össze a helyesen megszervezett tervgazdálkodással s a munkaerő tervszerű elosztásával. Következésképpen a munkakényszer rendje és a munkaerő állami elosztása a proletárdiktatúrában az egész apparátus szervezettségének és általában a proletárhatalom tartóságának viszonylag magas fokát fejezi ki” (118. o.).

kében rámutat: jóllehet valóban szerényebb lett az oktatási költségvetés, de korántsem olyan mértékben, mint ahogy ez „Garai László hátborzongató példájából következik”, hiszen az oktatási költségvetés részarányának csökkenése azzal is összefügg, hogy ebben az időben a kormányzati kiadások gyors ütemben növekedni kezdtek, méghozzá egyebek között éppen azért, mert megindult a családipótlék-rendszer fejlesztése, a szociálpolitikai ellátási rendszerek kiterjesztése a parasztságra, később a magánvállalkozókra.

Az arányeltolódást különben valószínűleg az a megfontolás motiválta, hogy az emberek jobban meg lesznek elégedve szocialistának mondott rendszerükkel, ha ez szakít azzal a szocialista konvencióval, amelynek értelmében a fizetésekből csak az anyagi létfenntartás szükségleteinek kielégítésével kapcsolatos fogyasztást kell biztosítani, míg a szellemi fejlődés szükségleteit a közösségi fogyasztás elégíti ki. A feltevés az volt, hogy ha ennek a közösségi fogyasztásnak az eszközeit a magánfogyasztásai javára visszaszorítják, akkor az emberek megnövelt önerejükkel fogják egyebek között maguk és gyermekeik kiképzéséhez az eszközöket növekvő mértékben biztosítani. Hasonló feltevésrel él vitáikban Antal László is, aki azt a tendenciát, amely szerint a jövőben tovább csökkennek a kormányzati ráfordítások az oktatásra, azért nem szemléli aggodalommal, mert arra számít, hogy „eközben növekedni fog a költségvetésen kívüli források – magánszemélyek, vállalkozások, alapítványok – részvétele az oktatás finanszírozásában, s e közben a költségvetés oktatási kiadásainak (GDP-hez viszonyított) részaránya nagyjából stabil marad” (Antal [1993] 84. o.).¹¹

E feltételezéssel ellentétes összefüggést mutat azonban az 1. ábra.

Az 1. ábra azt mutatja, hogy Magyarországon az oktatási ráfordítások költségvetésen belüli részarányának csökkenését a háztartások és a vállalatok együttes tehervállalása is csak enyhítheti, de nem ellensúlyozhatja. Ezért a kormányzat ilyen jellegű kiadásainak részarányával együtt csökken az oktatási ráfordítások teljes összegének GDP-n belüli részaránya is: míg a hatvanas évek közepén ez az arány valamennyivel 5 százalék fölött volt, addig az évtized fordulójára már 4,5 százalékra, a hetvenes évek közepére pedig 4 százalék alá csökkent, s e tendenciát csak az fordította a nyolcvanas évek második felére vissza, hogy ekkorra a költségvetésen belüli részarány is valamelyes növekedésnek indult.¹²

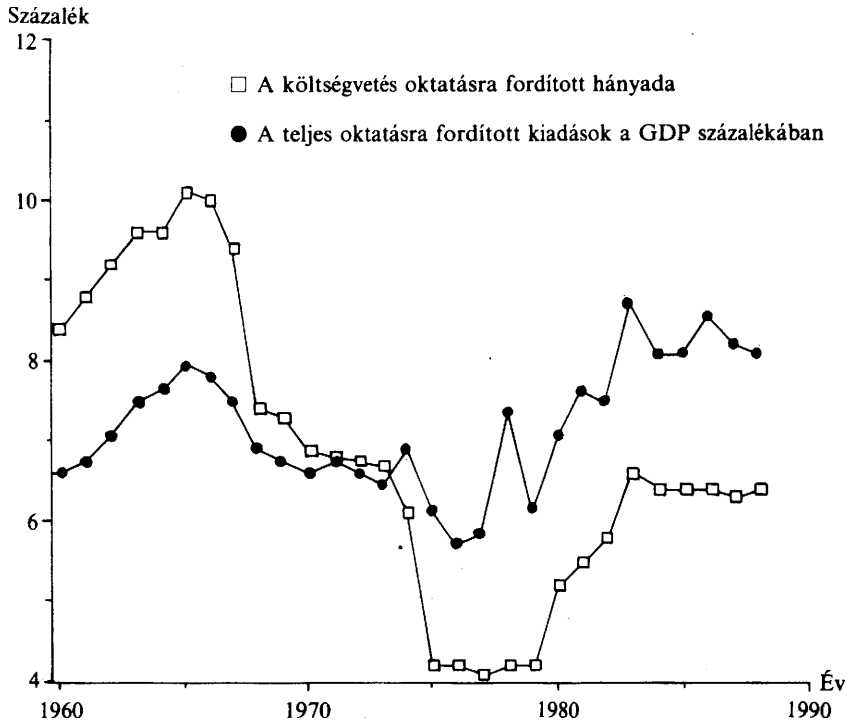
Az oktatási ráfordítások arányának előnytelen alakulása pedig további, Magyarország számára előnytelenül alakuló arányok előidézője lesz. Igaz, 1950 és 1970 között a középiskolások aránya a megfelelő életkorú populációban 20 százalékról majdnem 60 százalékra növekedett; ekkor azonban a növekedés megállt, sőt az arányszám a hetvenes évek közepére átmenetileg 50 százalék körüli értékre esett vissza (annak ellenére, hogy a hatvanas évek elején már volt egy olyan párthatározat, amely az évtized végére a középiskolai oktatás általánossá tételét vette tervbe).

1950-től a hatvanas évek elejéig a felsőoktatásban részt vevő diákok aránya is növekedett a megfelelő életkorú populációban: 4 százalékról kilenc és fél százalékra; sőt a növekedés tempója fokozódott, és az arányszám a hatvanas évtized közepére elérte a 12,5 százalékot. Ettől fogva azonban e szélső érték és a két százalékponttal alacsonyabb között ingadozott egészen addig, amíg – nem előbb, mint 1981-ben – az

¹¹ Az idézett szöveg valószínűleg elírást tartalmaz: Antal László feltehetőleg nem a költségvetés oktatási kiadásairól, hanem az összes oktatási kiadásról akarta állítani, hogy a GDP-hez viszonyított részaránya nagyjából stabil marad.

¹² A grafikon alapjául szolgáló számítások – amelyeket az itt bemutatott OTKA-támogatott kutatás céljaira a rendelkezésre álló hazai statisztikák és UNESCO-források felhasználásával a KSH egy csoportja Varga Alajosné irányításával készített – 1975-ig a GDP helyett a nemzeti jövedelmet vették tekintetbe, de ez a váltás nem érinti a szóban forgó összefüggés tendenciáját.

A költségvetés oktatásra fordított hányada,
 illetve a teljes oktatásra fordított nemzeti kiadás a GDP arányában



arányszám ismét növekedésnek indult, s az évtized elején megállapítható 13,5 százalékos értékről az évtized végére elért 15,5 százalékig.

Mondhatnók: minden jó ha a vége jó. Csakhogy a hatvanas évek közepén, amikor Magyarországon egy 15 éves fejlődés csúcán újabb 15 évre stagnálás kezdődött, akkor az említett 12,5 százalékos értékétől Ausztriáé még ennek 35 százalékával elmaradt, amikor viszont újra sikerült elérnünk a másfél évtizeddel korábbi értéket, akkor ezt szomszédunk már ennek 90 százalékával túlhaladta. Hogy pedig itt általános tendenciáról van szó, mutatja az 1. táblázat.

Érdeemes e táblázatot kiegészíteni még egy adattal. Thaiföld szintén elmarad Ausztriától az egyetemisták arányát tekintve az egyetemista életkorú lakosságban, akárcsak Magyarország. Magyarországgal összevetve azonban ez a mutatója a hatvanas évek közepén hatszor kisebb volt – a nyolcvanas évek közepén azonban másfélszer nagyobb.

Ez utóbbi eltolódás Magyarország rovására a hatvanas évek közepét követően megítélésünk szerint valamiképpen okozati összefüggésben van a ráfordítások fentebbi arányeltolódódásaival. Ezt legalábbis sejteni engedi az, hogy ez utóbbira nézve szintén az állapítható meg, hogy míg az évtized elején még a nemzeti jövedelemnek, illetve a nemzeti terméknek az oktatásra fordított hányadát tekintve Magyarország nemcsak olyan országokkal volt összemérhető, mint Ausztria, Finnország vagy Svédország, de még az Egyesült Államokkal is, addig a hetvenes évek végére mindezekkel az országokkal szemben rendre lemaradtunk.

1. táblázat

A felsőoktatásban résztvevők arányának eltérései a megfelelő magyar mutatótól
(százalék)

Ország	1964	1980
Ausztria	-35	+90
Finnország	-15	+160
Görögország	-30	+40
Japán	-15	+150
Spanyolország	-60	+90
Svédország	-10	+150

Forrás: Varga Alajosné irányításával készített KSH-számítások UNESCO-források alapján.

A lemaradás pedig a gazdasági növekedés olyan feltételegyüttesére vonatkozik, amelyről fentebb azt lehetett megállapítani, hogy amúgy a második modernizáció során a gazdasági-társadalmi rendszer éppúgy a maga eszközeivel kezdi azt biztosítani a maga számára, ahogyan az első modernizáció tette a gazdasági növekedés anyagi feltételeivel.

Magyarországon a második modernizációnak ez a folyamata harminc évvel ezelőtt vélhetően azért siklott ki, mert az ehhez szükséges eszközöket máshová csoportosították: az emberi beruházás céljaitól részben az anyagi beruházás, nagyobb részben pedig a fogyasztás céljaihoz rendelték. Ha pedig ez így történt, akkor a mostani gazdasági-társadalmi válságnak nem biztos, hogy igazi megoldását kínálja egy olyan stratégia, amely e három tényezőt úgy kezeli, hogy a fogyasztás visszafogásával együtt az anyagi beruházás javára az emberi tőkébe való beruházástól is további eszközöket kell elvonni. E stratégia a második modernizáció ezredvégi időszakában az első modernizáció 19. századi logikáját követné. Helyette a válságot érdemes lenne olyan struktúraváltásra használni, amelyből nem hogy nem marad ki, de az új struktúra kialakításának meghatározó elemeként szerepel az *élenkítendő beruházási aktivitás koncentrációja a humán ágazatra*.

A struktúraváltás szemléleti akadályai

E radikális struktúraváltásnak a megvalósítása nemcsak a forráshiány gyakorlati akadályába, hanem még szemléleti korlátokba is ütközik. A szemléleti akadályok mindenekelőtt azzal a – fentebb már szóba került – körülménnyel hozhatók összefüggésbe, hogy a gazdálkodás, amely a modernizáció 19. századi szakaszában meghatározóan anyaggazdálkodás volt, a második modernizáció időszakára egyre növekvő súllyal átalakul *információgazdálkodássá*. Kétségtelenül gazdálkodásról van itt is szó, ahol minél kisebb ráfordítással kell egy adott kibocsátást megvalósítani vagy megfordítva: adott nagyságú ráfordításokból kell minél nagyobb kibocsátást kihozni. Ám annak megállapítására, hogy mi képvisel „kisebb”, és mi „nagyobb” értéket ebben a rendszerben, ahol az információ s az ennek feldolgozásához szükséges program első számú hordozója mégis csak az ember, pszichológiai összefüggések számításba vétele nélkül nem lehet válaszolni.

Az információfeldolgozásra és -forgalmazásra vonatkozólag a közgazdaságtannak éppúgy megvannak a maga elméleti megfontolásai, ahogyan a pszichológiának. Ahhoz azonban, hogy érvényes számításokat tudjunk végezni az információ értékére vonatkozóan, olyan elméletre is szükség van, amely a közgazdaságtanétól és a psi-

chológiáétól egyaránt eltérő szempontot alkalmaz a maga tárgyára: a gazdaságpszichológiáét.

A gazdaságtudomány szempontjából tekintve olyan folyamatokról van szó, amelyek egy *társadalmi*-gazdasági rendszerben mennek végbe, de ennek csupán *sabályozási* szférájában, a reálfolyamatokat pedig bármilyen erőteljesen befolyásolják is, csak közvetve teszik.

A pszichológia szempontjából tekintve viszont az információfeldolgozás és -forgalmazás folyamatai mindig egyfajta reálszférán belül mennek végbe. Ez a pszichológia által vizsgált jelenségvilágban azt jelenti, hogy a szomatikus történések oksági sorát megszakítják pszichikus történések, amelyek alkalomról alkalomra kodeterminálják a testi működések általuk megszakított sorát.

A gazdaságpszichológiának ennek megfelelően az információt úgy kell tekintenie, amiről nemcsak az állapítható meg, hogy *hasznot hoz*, amely majd összevethető azokkal a költségekkel, amelyek ráfordításával kitermelték, hanem az is, hogy *maga része a reális haszonnak*, amelyet a rendszer kitermel. Ez a szemlélet logikusan illeszkedik ahhoz a fentebb argumentált megállapításhoz, mely szerint a második modernizáció időszakában a termelés nemcsak anyagi erőforrást állít elő, ami mindössze csak hasznosítaná az információt az ennek megfelelő végtermék előállításában, hanem emberi erőforrást is, amelynek szempontjából tekintve az információ szerves (ha ugyan nem éppen a legfontosabb) összetevője a végterméknek.

Másfelől a pszichológia által vizsgált információfeldolgozás olyan, amelynek alanya az *egyén*. A gazdaságpszichológia szempontjából tekintett információ mármost nem olyan, amit csak az egyén közlése társadalmiasít, hanem aminél az információ meghatározói közé eleve szervesen odatartozik, hogy milyen helyet foglalnak el az információforgalom szereplői a társadalmi viszonyok hálózatában, hogy milyen az információ forrásának és befogadójának a *szociális identitása*.

A szociálpszichológia először úgy figyelte fel erre az összefüggésre, hogy „természetes” módon adott szociális identitás eltérítő hatását vizsgálta az információra.

Az egyik esetben ez az eltérítés az információnak csak a hatékonyságát módosította. Egy kísérletben (*Hovland-Weiss* [1981]) 1951-ben, amikor az atomenergiának a bombán kívüli felhasználása még a science fiction témakörébe tartozott, azt a hírt helyezték a kísérleti személyek elé, hogy lehetségessé vált atommeghajtású tengeralattjárók építése. A kísérleti személyek egyik csoportjában a hír alatt a hír forrásaként az atomfizikus Oppenheimer neve volt feltüntetve, a másik csoportban pedig a szovjet *Pravda* – az első csoportban a kérdésről előzetesen szkeptikus véleményt nyilvánítók megváltoztatták véleményüket, a második csoportban ugyanazon szöveg hatására megszilárdították.

További kísérletekben az információnak nemcsak a hatékonyságát érintette az eltérítés, hanem a tartalmát is: ha például ugyanazt az elolvasott mondatot kellett emlékezetből felidézniük olyan kísérleti személyeknek, akiknél a mondat alatt szerzőként Jefferson neve állt, és olyanoknak, akiknél Leniné, akkor a kísérleti személyek két kategóriájának emlékezetéből egymástól teljesen különböző tartalmú szöveg került napvilágra.

Később azután a kérdést, hogy az adott szociális identitás hogyan befolyásolja az információt, egyre inkább kiegészítette, vagy éppenséggel helyettesítette az a másik, hogyan lehet az információforgalmazás szereplőinek szociális identitását „mesterségesen” változtatni annak érdekében, hogy az információközlésnek akár hatékonyságát, akár tartalmát módosítsák.¹³

¹³ *Lazarsfeld és szerzőtársai* [1948], majd *Katz-Lazarsfeld* [1955] azt állapította meg, hogy a tömegkommunikáció személytelen hatása meghatározó mértékben függ személyektől – az *opinion leaderektől* –, akik ezt a hatást közvetítik. E közvetítést Lazarsfeldék nyomán úgy értelmezhetjük, mint amelynek lényege, hogy az információ kibocsátóját az opinion leader felruházta azzal a szociális identitással, amely nélkülözhetetlen a társadalmi viszonyrendszeren belül gyakorolható hatáshoz.

Arra nézve, hogy a társadalmi hatást miképpen közvetíti a társadalmi viszonyok adott rendszere, részletesebben lásd *Garai* [1995] tanulmánykötetének „A hivatal és az ész: A bürokrácia gazdaságpszichológiájához” c. írását (49–60. o.).

Ha az információ gazdálkodás tárgyává válik, s ha az információ meghatározói közé eleve szervesen odatartozik, hogy milyen az információforgalom egyes szereplőinek a szociális identitása, akkor ez utóbbi szintén gazdálkodás tárgyává válik, akár tetszik ez nekünk, akár nem.

A visszatetszést – okkal – az keltheti, hogy a szóban forgó összefüggés azt is jelenti, hogy a társadalmi viszonyok hálózatában elfoglalt hellyel s a hozzá kapcsolódó szociális identitással piaci tényezőként is kell számolni. Ez az új kényszerűség emlékeztet arra, amely a modernizáció első korszakában állt elő, amikor termékek mellett tevékenységek is adásvétel tárgyává váltak, s ezzel a moralistákban és a rendszer radikális kritikusaiban is a *prostitúció* képzetét idézték fel.¹⁴ A második modernizációnak ez az új jelenségvilága ugyanígy ébreszt *korruptcióval* kapcsolatos képzeteket.

Amint a tevékenység áruvá válásával kapcsolatos viszolygást, ha nem is kiszorította, de legalább kiegészítette a *szolgáltatás gazdaságpszichológiájának* egy ismeret-rendszerre, amely a mai gazdasági-társadalmi rendszer működtetésében haszonnal alkalmazható, hasonlóképpen kell az információgazdálkodás új jelenségvilágára nézve is meghaladni a megközelítés gazdaságon kívüli szempontját.

A szociális identitással piaci tényezőként is kell számolni – írtam az előbb. A szóban forgó jelenségvilág megközelítésében a gazdaságon kívüli szempont meghaladása azonban nem redukálható a piac szempontjának az érvényesítésére.¹⁵

Gazdasági növekedésünk emberi feltételeinek kezelését az tehetné hatékonyra, ha a gazdasági magatartással megszerzett, illetve elszalasztott *pénzjövedelemmel* együtt tudná kezelni a második modernizáció információgazdálkodási magatartásának másik – azonos súlyú – motíváló tényezőjét: annak a szociális identitásnak a *kítüntető mértékét*, amelyet a személy magának gazdasági magatartásával kialakít, illetve eljátszik.¹⁶

A további gazdasági magatartás lehetőségeit e két tényező együtt határozza meg. Az egyénnél is és a gazdasági növekedés új lehetőségeit kereső magyar társadalomnál is.

¹⁴ Jellegzetes ebből a szempontból Marx [1844] következő széljegyzete. „A prostitúció csak különös kifejezése a *munkás általános* prostitúciójának, és minthogy a prostitúció olyan viszony, amelybe nemcsak a prostituált, hanem a prostituáló is beletartozik – akinek az alávalósága még nagyobb –, így tehát a tőkés stb. is beletartozik ebbe a kategóriába.” (67. o.)

¹⁵ Garai [1995] több tanulmányban foglalkozik a szociális identitásnak az információgazdálkodás nézőpontjából megválaszolendő kulcskérdésével. Nevezetesen azzal, hogy miként lehet *azonosítani* azokat, akik egymással felcserélhető módon kapcsolódhatnak be meghatározott információforgalomba, *megkülönböztetve* őket azoktól, akik nem. Hogyan vezet szükségképpen a szabad verseny piacellenes korlátozásához, lévén az információgazdálkodás egészének motívuma éppen a szabad verseny esélyeinek módosítása azok javára, akik a megfelelő információhoz a megfelelő időben hozzjutnak, és ezáltal vagy/és ennek érdekében kítüntetőbb helyet tudnak biztosítani a maguk számára a mindenkori verseny esélyesei között.

¹⁶ A gazdasági magatartásnak ez utóbbi motívumrendszerével részletesebben foglalkozik Garai [1990] A posztkapitalizmus bolsevik-szovjet változata c. fejezete.

Hivatkozások

- ANTAL LÁSZLÓ [1993]: Padba magyar! Mozgó Világ, 12.
- BRÓDY ANDRÁS [1983]: Lassuló idő. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- BUHARIN, N. [1920]: *Ekonomika peredhodnovo perioda: Put' k szocializmu v Rossziji.* (Az idézetek az amerikai kiadásból valók: *Izbrannije proizvegyenija.* New York: Omikron Books, 1967)
- ENGELS, F. [1963]: *Anti-Dühring MEM*, 20. kötet. Kossuth, Budapest.
- GARAI LÁSZLÓ [1987]: Determining economic activity in a post-capitalist system. *Journal of Economic Psychology*, 8.
- GARAI LÁSZLÓ [1990]: „...kis pénz → kis foci”? Egy gazdaságpszichológia megalapozása. Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.
- GARAI LÁSZLÓ [1993]: „...elvegyültem és kiváltam”. Társadalomlélektani esszé az identitásról. T-Twins Kiadó, Budapest.
- GARAI LÁSZLÓ [1995]: Quo vadis, tovaris? A modernizáció útjáról és a rajta vándorló emberről. Scientia Humana, Budapest.
- HOVLAND, C.-WEISS, W. [1981]: A forrás hitelének szerepe a közlés hatékonyságában. Megjelent: *Csepeli György* (szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama.* Gondolat Kiadó, Budapest.
- KATZ, E.-LAZARFELD, P. F. [1955]: *Personal Influence.* Free Press. Glencoe, III.
- KORNAI JÁNOS [1993]: *A szocialista rendszer.* Heti Világgazdaság Kiadói Rt., Budapest.
- LAZARFELD, P. F.-BERELSON, B.-GAUDET, H. [1948]: *The People's Choice.* Columbia University Press, New York.
- MAYO, E. [1933]: *The Human Problems of an Industrial Civilization.* Macmillan, New York.
- MARX, K. [1962]: *Gazdasági filozófiai kéziratok.* Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- SCHACHTER, S.-SINGER, J. [1962]: Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69. 379-399. o.
- SCHULTZ, T. W. [1983]: *Beruházás az emberi tőkébe.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- TIMAR JÁNOS [1989]: *Hatalom és döntésképtelenség.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó korábban megjelentetett kötetei

Bank-kislexikon (1994)

Magyar-német-angol-francia-olasz-spanyol
 Das Bankfachwort. Kleines Lexikon der Bank – und Finanzsprache
 Fordította: *Sulyok-Pap Márta*
 Fűzve 262 oldal, ára: 740 Ft.

A modern közgazdaságtan ismerettára (1993)

Macmillan Dictionary of Modern Economics
 Szerkesztette: *David E. Pearce.*
 Fordította: *Semjén András-Temesi József-Király Júlia*
 Kötve 644 oldal, ára: 1472 Ft.

A társasági törvény magyarázata (1993)

Szerkesztő-lektor: *Sárközy Tamás*
 Kötve 682 oldal, ára: 3009 Ft.

Miért hagytuk, hogy így legyen? Tanulmányok Bródy Andrásnak (1994)

Szerkesztette: *Madarász Aladár és Szabó Judit*
 (Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetével közös kiadás)
 Fűzve 356 oldal, ára: 600 Ft.

Fehérvári Erzsébet

Bankmarketing (1994)

Fűzve 186 oldal, ára: 980 Ft.

A kiadványok megrendelhetők a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. címén:
 1054 Budapest, Nagysándor J. u. 6.
 Telefax: 131-4380.

MINŐSÉG A SZAKKÖNYVKIADÁSBAN!
Válogatás a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt.
kiadványaiból

Kapható és várható újdonságok:

Szakács Imre: Számvitel A-tól Z-ig

A könyv a sokak által misztifikált vagy sokaktól idegen számvitel lényegét, értelmét, hasznosságát, használhatóságát mutatja be. Kiindulópontja az, hogy a számvitel logikus, érthető, elsajátítható tudomány és gyakorlat.

Ez a szakkönyv elsősorban olyan vállalkozóknak és menedzsereknek készült akik nem számviteli szakemberek, de szeretnének tisztán látni, ha kézbe veszik cégük mérlegét. Emellett a kötet oktatási célra is kitűnően használható.

Terjedelem kb. 540 oldal.

A kiadvány ára: **1900 Ft.**

Sille István–Gargya Mária: Menedzserasszisztensek, titkárnők, titkárok kézikönyve

A hiánypótló kézikönyv egyszerre szól azokhoz, akik az egyre szaporodó tanfolyamokon készülnek fel egy nálunk újszerű foglalkozás betöltésére, és azokhoz a gyakorló titkárnőkhöz, titkárokhoz, akik napi munkájuk során kényszerülnek tevékenységük újragondolására és átértékelésére.

A könyv rendkívül széles ismeretanyagot ad: az adminisztráció megszervezése, a korszerű segédeszközök használata, személyiségfejlesztés, nyelvi és beszédképesség, megjelenés stb. A kötet jól hasznosítható az oktatásban is.

Terjedelem kb. 220 oldal.

A kiadvány ára: **1500 Ft.**

Tattay Levente: Védjegyekről vállalkozóknak

A védjegy nem egyszerűen egy árunak más árutól való megkülönböztetésére szolgál, hanem a piacgazdaságra való áttérés következtében az exportban betöltött szerepe és árbevétel-növelő hatása is egyre jelentősebbé válik. A szerző kézikönyve a védjegyjogban segít eligazodni. Hogyan szerzhető védjegyoltalom? Hogyan folyik le az OTH előtti eljárás? Mit kell tudni a védjegyek kiválasztásához, bejelentéséhez, használatához? Hogyan kell fellépni a védjegybitorlás ellen? Mikor használjuk jogszerűen más védjegyét? Hogyan lehet átruházni a védjegyjogot? Ezekre és más hasonló gyakorlati kérdésekre található válasz a mintákkal, jogszabályi mellékletekkel kiegészített könyvben.

Várható megjelenés: 1995. II. félév

A kiadvány várható ára: **1900 Ft.**

JAN ADAM

A piacgazdasági átmenet kelet-közép-európai tükrében

A szocialista rendszer összeomlása óta eltelt öt évben Magyarország nagy előrehaladást ért el a magántulajdonon alapuló piacgazdaság létrehozásában. Annak ellenére sem tudta viszont a mély gazdasági visszaesést elkerülni, hogy a fokozatos átmenet stratégiáját választotta. Az átalakulás első éveiben (1990 és 1992 között) nem annyira a pénzügyi, mint inkább a költségvetési politika és más okok idézték elő a visszaesést, később azonban az elkövetett gazdaságpolitikai hibák mellett a monetáris politika recessziós hatása is erősödött. A visszaesésnek azonban mindeddig nem volt olyan súlyos hatása az életszínvonalra, mint Lengyelországban vagy Csehszlovákiában.*

Minden közép- és kelet-európai ország lényegében ugyanazt a stratégiát alkalmazta, melynek két változata a fokozatos átalakítás és a sokkterápia volt. Magyarország az előbbi módszert választotta. Itt a legtöbb közgazdász úgy foglalt állást, hogy nincs szükség szélsőséges módszerek alkalmazására, mert a korábbi gazdasági reformok révén már megkezdődött a piacgazdaság kiépítése. A magyarok ezenfelül hozzászoktak a problémák fokozatos megoldásához. Jó példa erre az ártorzulások múltbeli kiküszöbölésének módja: miközben Lengyelország egylépéses stratégiához – nagyarányú áremelésekhez – folyamodott, mely rendre visszajára fordult, Magyarország az árarányok

fokozatos változtatásával próbálkozott.

Csehszlovákiához és Lengyelországhoz hasonlóan Magyarországon is a restriktív pénzügyi és költségvetési politika került a piacgazdasági átmenet stratégiájának középpontjába. A magyar kormány mindazonáltal nem alkalmazott olyan szigorú monetáris restriktiót, mint amire a másik két országban sor került. Velük ellentétben Magyarországon gyorsabban nőtt a nominális pénzkínálat, mint a nominális GDP, más szóval, emelkedett a reálpénzkínálat 1990-ben és 1991-ben (*Jelentések...* [1992] 15. o.). Ennek megfelelően az üzleti hitelek felvételének lehetőségei sem voltak annyira korlátozottak, mint a másik két országban. Kezdetben a kamatlábak is alatta maradtak az inflációs rátának, ami szintén kedvező volt a hitelfelvevők számára. A nominális kamatláb azonban gyorsan emelkedni kezdett

* Köszönettel tartozom, hogy a Social Sciences and Humanities Research Council, Ottawa kutatási támogatással lehetővé tette számomra e tanulmány elkészítését.

1990-ben, s 1992 elejére érte el a legmagasabb értékét. Azonban már ezt megelőzően pozitívvá vált a reálkamatláb, s meglehetősen magas szinten maradt még 1993-ban és 1994-ben is.¹

A költségvetési politika egyik célja az államháztartás kiegyensúlyozása volt, amely így az infláció elleni harcot is szolgálta volna. Az egyensúly javítása érdekében jelentősen csökkentették a költségvetési szubvenciókat és a kormányzati beruházásokat, másrészt pedig növelték az adókat. Az említett intézkedések ellenére Magyarország egyre súlyosabb költségvetési deficitől szenvedett, az utóbbi két évben még Lengyelországnál is inkább, Csehországról nem is beszélve, ahol sikerült egyensúlyba hozni az állami költségvetést. A magyar költségvetési deficitnek szerteágazó okai voltak, melyekről a következőkben részletesebben is szólunk.

A gazdasági visszaesés okai

Az alkalmazott átalakulási stratégia szükségképpen visszaesést váltott ki Csehszlovákiában és Lengyelországban. Főképpen a restriktív monetáris, fiskális és jövedelmi politikának voltak receszsiós hatásai, valamint az árak liberalizálásának és az állami szubvenciók tömeges eltörlésének. Mindezek az intézkedések közvetlenül és közvetve is korlátozták a fogyasztási cikkek és beruházási javak iránti belföldi keresletet, ami a multiplikátorhatás közbejöttével a kibocsátás csökkenésére vezetett. Minthogy Magyarország fokozatosabban és kíméletesebben alkalmazta ezt az átalakulási stratégiát, s a reálberek is kevésbé estek, az aggregált kereslet kisebb mértékben húzódott össze, mint a másik két országban. A visszaesésben ezenfelül más tényezők is közrejátszottak. A továbbiakban először azokat tárgyalom, amelyek a három országban közösek voltak, s utóbb térek rá azokra, amelyek csak Magyarországon érvényesültek.

A visszaesés általános okai

A KGST-n belüli s főleg a Szovjetunióval folytatott kereskedelem összeomlása volt talán a legfontosabb tényező. Ez nemcsak piacvesztéssel járt, hanem az olcsó energia- és nyersanyagforrások elvesztésével is, ami nagy csapást jelentett a termékek versenyképességére. Úgy tűnik számomra, hogy ez a tényező súlyosabban érintette Magyarországot, mint a másik két országot; mindenesetre az ipari termelés 1991. évi nagyarányú csökkenése nagyrészt a Szovjetunióval folytatott kereskedelem összezsugorodásának tudható be. Néhány közgazdász azonban, főképpen a sokkterápia szószólói, nagyobb jelentőséget tulajdonítanak e tényezőnek, mint amit megérdemel. Nem szabad ugyanis elfelejteni, hogy bizonyos mértékben mindhárom ország ellentételezni tudta a volt KGST-országokkal folytatott kereskedelmének csökkenését az OECD-országokba irányuló export növelésével.

A visszaesésben kétségkívül nagyon fontos szerepet játszott az állami vállalatokkal kapcsolatos politika is, amelyet *Kolodko* [1992] az állami szektor hűtlen kezelésekként jellemez. A posztszocialista kormányzatok helyesen döntöttek, amikor felhagytak a mikroszintű gazdálkodás irányításával, helytelen volt azonban egyúttal az állami vállalatoknál történtek iránt nagymértékű közömbösséget tanúsítani. Akkor fordítottak volna megfelelő gondot a vállalatokra, ha – többek között – bevezették volna a vállalatvezetők értékelésének hatékony rendszerét; felfogták volna a gyors demonopolizáció szükségességét; csökkentették volna a vállalatok jövőjének bizonytalanságait, függetlenül attól, hogy privatizálják-e ezeket, és ha igen, akkor hogyan. E feladatok elvégzésének hiányosságai hozzájárultak a termelés csökkenéséhez. A privatizálással kapcsolatos bizonytalanság rossz hatást gyakorolt a beruházásokra, egyes esetekben pedig tőkevesztésre vezetett. Ráadásul az első magyar posztkommunista kormányzat röviddel hatalomra kerülése után

¹ *Figyelő*, 1992. 26. sz. 17. o. és 1994. 45. sz.

elrendelte a vállalati vezetők újráválasztását. Arra számítottak ugyanis, hogy ezen a módon meg lehet tisztítani a vállalatokat a kommunista vezetőktől. Ezt a célt ugyan nem érték el (csak kevés vezetőt nem választottak újra), az akció által keltett bizonytalanság azonban károkat okozott a gazdaságnak.

Lengyelországhoz és Csehszlovákiához hasonlóan Magyarországon is eladósodtak a vállalatok a régi rendszerben, de a vállalati tartozások az átmeneti időszakban hatalmas mértékben felduzzadtak. Ennek a jelenségnek több oka volt. Áremelkedésekre számítva, a vállalatok feltöltötték készleteiket, még mielőtt meghozták volna az átalakulást beindító intézkedéseket, de nem vették kellőképp számításba ezen intézkedések következményeit, beleértve az infláció keresletcsökkentő hatását. Az eladások azonban csökkentek, s számos vállalat inkább készletre termelt, csak hogy elodázhassa dolgozóinak elbocsátását, ami szintén hozzájárult a tartozások emelkedéséhez és a fizetéseképtelenség terjedéséhez. A vállalati fizetéseképtelenség lerontotta a kereskedelmi bankok betét- és hitelállományának viszonyát, és erősen megemelte a hitelfelvétel költségeit. Erre, valamint az eladósodott vállalatok hitellehetőségeinek beszűkülésére való tekintettel nem túlzás a hitelpiac összeroppanásáról beszélni, amely kisebb vagy nagyobb mértékben mindhárom országban bekövetkezett, a gazdaságra gyakorolt összes következményével együtt. A vállalati eladósodottság mind Magyarország, mind a másik két ország számára nagy fejfájást okozott, mert veszélybe sodorta a bankok fizetőképességét (*Bruno* [1992], *Ehrlich-Révész* [1992] 110–114. o., *Groszek-Rak* [1992], *Kouba* [1992]). A magyar kormány ezt a problémát a bankok feltőkésítésének vitatható eljárásával próbálta megoldani (*Mink* [1994]).

A reformok tervezői abból indultak ki, hogy bizonyos átalakítási feladatokat a kormányzatoknak kell megoldani: véghez kell vinniük a privatizációt és meg kell alkotniuk a piacgazdaság jogi kereteit, a többit pedig a piaci erőkre

kell bízni. Feltételezték, hogy ezáltal felszabadíthatók a gazdasági növekedés hajtóerői. Ez a megközelítési forma különösen jellemző volt Csehszlovákiára és Lengyelországra, ahol neoliberaisok foglalták el a gazdaságirányítási kulcspozíciókat. Ezt a politikát az IMF is támogatta, mely úgy vélte, az erőteljesebb beavatkozással csak ártanak a gazdaságnak.² Az IMF ellemezte viszont az iparpolitika alkalmazását, pedig sok történelmi példa mutatja ennek szükségességét, főképpen az átmeneti korszakban.³

A piaci önszabályozó erők néhány híve időközben módosította nézeteit. Közéjük tartozik Kornai János is, aki így indokolja álláspontjának kiigazítását: „...a kiigazítás mellett szól az a felismerés, hogy a jelenlegi magyar politikai és gazdasági helyzet, ha kizárólag a spontán önmozgásra várunk, létrehozhatja azt, amit a közgazdaságtan az »alacsony színvonalon megrögződő egyszínű csapdájának« (low-level equilibrium trap) nevez” (*Kornai* [1993] 596. o.).

Az átalakulási stratégia kidolgozása során csekély figyelmet szenteltek a régi értékrendszernek, és annak, hogyan befolyásolja ez a vezetők és dolgozók viselkedését az átmenet folyamán. A legtöbb munkás és vezető utálta a régi rendszert, és változást óhajtott, néhány értékével mindazonáltal mégis azonosította magát, különösen azokkal, amelyek a szociális programokhoz, a teljes foglalkoztatottsághoz és a kiegyenlített jövedelemelosztáshoz kapcsolódtak. Az életszínvonal csökkenése, a munkanélküliség fe-

² Az IMF képviselői például helytelenítették a közhasznú munkát mint a munkanélküliség enyhítésének eszközt (*ILO* [1992] 80. o.).

³ Az Oxford University által készített tanulmány figyelmeztetése szerint „a múltbeli tapasztalatok azt mutatják, hogy az államnak még akkor is lényegi szerepet kell játszania hosszú évekig, ha központi célja a piacgazdaság létrehozása. A parancsuralmi gazdaságok összeomlása után túlzott várakozásokat keltethet a piaci mechanizmusok erejét illetően a szabadpiac és a dereguláció néhány hívének indokolatlan eufóriája” (*Historical...* [1991] 32. o.).

nyezetése, mely sokak számára valóság-gá is vált, megnehezítette a piacgazdasághoz való alkalmazkodást és a piaci kultúra elsajátítását, ami szintén negatív hatást gyakorolt a gazdaság teljesítményére.

Nyilvánvalóan azt is a visszaesés okai között kell számon tartani, amit Kornai [1993] a koordináció zavarainak nevez. Az országok egy részében – Magyarország nem tartozik ide – olyan körülmények között indult meg az átalakulás, ahol hiányzott a piaci infrastruktúra és intézményrendszer. A piaci intézmények kialakítása Magyarországon ugyan már korábban megkezdődött (a kereskedelmi bankok és a tőzsde létrehozásával és a piac működéséhez szükséges jogszabályok megalkotásával), de távolról sem vált teljessé. Időre, tapasztalatokra, tudásra van szükség, míg az egyes intézmények közötti bonyolult kapcsolatok létrehozhatók, és kiépülhet az egységes, hatékony koordinációs mechanizmus. Az utóbbi képes lesz már mozgásba hozni olyan erőket, amelyek gyors választ adnak a makroökonomiai irányítás vagy a piac változásaira. Bár a hatóságok már ugyanazt a fogalomkészletet és statisztikai rendszert használják, mint a rokon nyugati intézmények, de lépéseik és politikájuk mögött részben még más folyamatok húzódnak meg. Röviden: a régi tervgazdasági rendszert felszámolták ugyan, de a piaci viszonyok még nem fejlődtek teljesen ki, és emiatt a makroökonomiai politikának sem lehetnek ugyanazok a hatásai, mint a fejlett piacgazdaságokban.

A visszaesés további tényezője volt a gyors nagybani privatizáció, és az alulról jövő privatizáció elhanyagolása. Az átalakulás megtervezői között elterjedt az a nemzetközi pénzügyi intézmények által is alátámasztott nézet, hogy a gyors privatizáció segíthet túljutni a gazdasági visszaesésen. Kétségtelenül előnyös a vegyes tulajdon a gazdaság számára, azonban a hozzá vezető út (a privatizáció) rontja a gazdaság teljesít-

ményét – legalábbis egy ideig –, mert munkanélküliséget okoz és visszafogja a keresletet (Kornai [1993],⁴ Köves [1994]).

Végül, de nem utolsósorban a nagy külföldi eladósodás rontotta mind a fizetési, mind a költségvetési mérleget, ami elsősorban Lengyelországra és Magyarországra vonatkozik. Ez a modern technika importját is akadályozta. Lengyelországgal ellentétben, melynek sikerült adósságkönnyítést elérnie, Magyarország nem volt ilyen szerencsés, bár itt a legmagasabb az egy főre jutó adósságalomány.

A közép- és kelet-európai országok nyugati pénzügyi segítségre számítottak a piacgazdasághoz való átmenet megtervezésének időszakában. A nyugati pénzügyi segítségre vonatkozó – prominens nyugati vezetők által felkeltett – várakozások csak csekély mértékben váltak valóra. A posztoszocialista országok exportja előtt sem tárták nagyvonalúan szélesre a nyugati kapukat. Ebben a nyugati hozzáállásban bizonyára az ottani recesszió is közrejátszott. A Nyugat valójában az üzleti típusú pénzügyi kapcsolatokhoz ragaszkodott a korábbi szocialista országokkal, a pénzügyi segítségnek pedig csak marginális szerepet szánt (Köves [1994]).

A sajátos magyar tényezők

A következőkben először a gazdasági, majd a politikai összetevőket tárgyalom. Három lényeges gazdaságpolitikai hiba mutatható ki, mely a többi országhoz képest rontotta a magyar gazdaság teljesítményét, s gyengítette ezzel a fokozatos átmenet stratégiáját: a mezőgazdaság kezelése, a szigorú csódtörvény életbe lépte-

⁴ Kornai János kiemeli, hogy nem szabad összekeverni a privatizáció rövid és hosszú távú hatásait. A privatizáció szerinte hosszabb távon eszköz a hatékonyság javítására, rövid távon azonban a visszaesés egyik oka.

tése és az export követelményeitől elmaradó árfolyam-kiigazítás.⁵

A magyar mezőgazdaság korábban sikeráztatnak számított: 1989-ben majdnem kétszer annyi árut termelt, mint 1938-ban. A mezőgazdaság technikai felszereltsége felülmúlta a többi szocialista országét. A termelés jelentős részét exportálták, amellett, hogy a hazai piacon is bőséges kínálatot teremtettek. A mezőgazdasági dolgozók átlagjövedelme nem maradt el sokkal az ipari munkásoké mögött. Az átalakulás során meghozott intézkedésekkel azonban mély válságba taszították a mezőgazdaságot, ahonnan csak lassan kezd kilábalni. Bruttó kibocsátása 1993-ban majdnem 45 százalékkal maradt alatta az 1989-es szintnek, s ez nagyobb csökkenés, mint ami más országokban bekövetkezett.

A mezőgazdasági kárpótlás és privatizáció a kollektív gazdaságok szétzúzását és romjaikon a farmergazdaságok létrehozását célozta (*Köves* [1994], *Petschnig* [1994]). Ennek eredményeként a földterületek jelentős része magánkézbe került ugyan, de az új tulajdonosoknak csak kis része foglalkozik önmaga a földműveléssel. A földterületek erős felaprózódása akadályozza a nagybani művelést. Az átszervezett kollektív gazdaságokban pedig a bizonytalanság légköre alakult ki, ami megmutatkozott a művelt terület nagyrányú zsugorodásában, az állatállomány drámai csökkenésében (a szarvasmarha-állomány majdnem a felére esett vissza) és a gazdasági hatékonyság romlásában. Tetejében még az állami szubvenciókat is keményen megnyirbálták egy olyan időszakban, amikor amúgy is nyomottak voltak a felvásárlási árak (*Keserű* [1993], *Mészáros* [1993], *Ehr-*

lich-Révész-Tamási [1994] 62–64. o., *Varga* [1994]).

A rosszul átgondolt gazdaságpolitika mellett az agrártermelés válságában az aszály és a belső fogyasztás csökkenése is erősen közrejátszott. A történet hatására sokan otthagyták a mezőgazdaságot, de a munkanélküliség még így is magas. A jövedelmek az agrárszektorban estek a leginkább vissza: már csak hozzávetőleg a háromnegyedet teszik ki az „anyagi” szféra átlagos jövedelmeinek (*Mészáros* [1993]).

Lengyelország mezőgazdaságában kicsi volt a szövetkezeti szektor, ezért ott a privatizáció nem okozott bonyodalmat. Csehszlovákia végül is hasonló utat választott a mezőgazdaság privatizációjában, mint Magyarország, úgy tűnik viszont, hogy nagyvonalúbb támogatást juttatott az agrárszektorban (*Divila-Sokol* [1993], *Silar* [1993]). A két ország között azonban abban van a döntő különbség, hogy sokkal nagyobb szerep jut a mezőgazdaságnak a magyar termelésben és kivitelben, mint a volt Csehszlovákiában.

1992-ben új csődtörvény lépett hatályba Magyarországon, amely az átszervezési és felszámolási eljárást szabályozza. Ennek eredeti előírásai szerint bármely vállalatnak (a bankokat leszámítva) meg kellett indítania saját maga ellen a csődeljárást, ha 90 napig nem tudott eleget tenni egy fizetési kötelezettségének. Amennyiben a hitelezők egyhangúan elfogadják a vállalat által kidolgozott programot a fizetőképesség helyreállítására, akkor a vállalat 90 napi haladékot kapott a pénzügyi átszervezésre. Ha a hitelezők nem jutottak egyezsége, vagy nem sikerült végrehajtani a pénzügyi átszervezést, a vállalat a felszámolás sorsára jutott (*Kálal* [1993]).

A törvény következtében csődeljárások tömege árasztotta el a bíróságokat. A Pénzügyminisztérium képviselője szerint 1992 áprilisa és szeptembere között, tehát a hullám tetőzésének időszakában csődöt jelentett vállalatok a GDP egynegyedét és az export 35 százalékát adták, s a teljes munkaerő-állomány 18 százalékát foglalkoztatták

⁵ Hozzátehetné valaki, hogy a kárpótlás is felelős a gazdasági nehézségekért. Általánosan osztoztott nézet, hogy a kárpótlás túlságosan nagyvonalú volt, természetesen a gazdaság lehetőségeihez viszonyítva. Ennek összegét 250 milliárd forintra becsülik (lásd *Horn Gyula* beszédét, Népszabadság, 1994. szeptember 27.).

(Figyelő, 1992. 50. sz. 25. o.). Az 1992-ben csődöt jelentett vállalatok nagyrészt kft.-k voltak (44,8 százalékban), de a csődhullám érintette az állami vállalatokat is (12,8 százalék). Mindenféle méretű vállalat szerepelt közöttük: a 300 főnél többet foglalkoztató cégek 11,85 százaléka jelentett csődöt, az 51 és 300 fő közötti létszámú cégeknél 11,1 százalékos volt ez az arány (Kálal [1993]).

A csődtörvény előírásai kétségkívül túlzottan szigorúak voltak; ezt a vélelmet hangoztatták a kérdéssel foglalkozó 1992. októberi budapesti konferenciára meghívott külföldi szakértők is. A szakértők bizonyos változtatásokat javasoltak, melyek közül a kormányzat néhányat meg is valósított (Zsubori [1993]). A gazdasági károk azonban időközben már bekövetkeztek. Mizsei [1993] szerint a csődtörvény következményeit lehetne első helyre állítani, azon okok között, melyek 1992-ben a GDP 3-5 százalékos csökkenését előidézték. Ennek persze a foglalkoztatásra is káros hatása volt. Nem kevésbé lényeges az, amit a fentebb hivatkozott pénzügyminisztériumi tisztviselő mondott, amikor kifejezte aggodalmát, hogy a csődökkel kapcsolatos átszervezési eljárások kevésbé járulnak majd hozzá a gazdaság szerkezeti átalakulásához.⁶

Hosszabb távon várhatóan a csődtörvény pozitív hatásai jutnak majd túlsúlyra, rövid távon azonban a csődtörvény súlyosbította a gazdaságot egyébként is sújtó recessziót. Azt is érdemes hangsúlyozni, hogy az alkalmazott csődtörvény ellentétes volt a fokozatosság meghirdetett stratégiájával.

Sem Csehszlovákia, sem Lengyelország nem követte a magyar példát. Mindkét országban létezik csődtörvény, de nem érvényesítik azt. Különösen érdekes volt a csehszlovák eljárás. Parlamentjük 1991-ben alkotta meg a csődtörvényt, a kormány azonban több ízben is elhalasz-

totta hatályba léptetését. Amikor a cseh miniszterelnököt erről kérdezték, kijelentette: a tömeges csődöknél jobb módszerek is vannak a gazdaság strukturális átalakítására (Ekonom 1994. 1. sz. 14. o.).

Az árfolyam-politikában is eltérő úton járt a két másik ország, valamint Magyarország. A nagyarányú leértékelés Csehszlovákiában és Lengyelországban az alkalmazott sokkterápia szerves része volt, Magyarország azonban csak kismértékű nominális leértékeléseket hajtott végre. Ennek ellenére, és a volt KGST-országokkal folytatott kereskedelem összeomlásával is dacolva, sikerült Magyarországon elkerülni az export súlyos visszaesését. Az 1991. és 1992. években egyenesen reálfelértékelő árfolyam-politikát folytattak az infláció elleni harcra hivatkozva. 1993-ban ugyan gyorsabbá vált a nominális leértékelés, de még ekkor is folytatódott a forint reálfelértékelődése, bár lassabb ütemben, mint előzőleg. Csak 1994-ben volt erőteljesebb a forint leértékelése, mely az év októberéig elérte a 20 százalékos mértéket.

A forint reálfelértékelődése volt az egyik legfontosabb oka annak, hogy az 1992-ben stagnáló export 1993-ban már visszaesett, és hogy a kereskedelmi mérleg 1992 második felétől romlani kezdett. Ez a tendencia 1993-ban is folytatódott, ami hátrányos volt a GDP és a foglalkoztatottság alakulására nézve. A kereskedelmi mérleg hiányának persze más okai is voltak: az agrárexport visszaesett a mezőgazdaság általános rossz helyzete, az aszály és a nyugati importkorlátozás következtében; a jugoszláv embargó; a csődtörvény következményei és mások (Csermely-Oblath [1993], Lányi [1993], Vértes [1993]).

Az import növekedése szintén rontotta a külkereskedelmi mérleget. 1993-ban az export volumenének 13 százalékos visszaesésével párhuzamosan 12 százalékkal nőtt az import mennyisége. 1994-ben már javult ugyan az export és az import egymáshoz viszonyított dinamikája, de még mindig nagyon magas volt az import, sértve ezzel több hagyományos iparág érdekeit is. 1993-ban az import 27 százalékát tette ki az ipari fogyasztási

⁶ Érdemes megemlíteni, hogy sok magyar közgazdász kevésbé kritikusan ítéli meg a csődtörvényt.

cikkek és élelmiszerek behozatala. 1994 első hét hónapjában az import növekedése 43 százalékban a fogyasztási cikkek behozatalából eredt (Kopint-Datorg [1994]). Az persze érthető, hogy a fogyasztási cikkek kereslete számottevően megugrott a régi rendszer bukása után. A nagyközönséget ugyan egész jól ellátták fogyasztási cikkekkel a szocialista Magyarországon is, e javak – s különösen a luxuscikkek és elektronikai termékek – választéka azonban messze elmaradt a nyugati színvonal mögött. A fogyasztási cikkek iránti megnövekedett kereslet kielégítését az importkorlátozások fokozatos megszüntetése tette lehetővé. Úgy tűnik, hogy a magyar kormány által megvalósított importliberalizálás túlment azon, mint ami a versenykörnyezet megteremtéséhez szükséges lett volna.

Az import növekedésének volt azonban egy másik oka is. Az úgynevezett spontán privatizáció időszakában néhány fontos kiskereskedelmi hálózatot (főként a cipő- és ruházati kereskedelemben) úgy adtak el külföldieknek, hogy a szerződésekben nem kötötték ki, a forgalom hány százalékát kell hazai termékeknek kitenniük.⁷ Ennek eredményeként a magyar piacot elárasztották a külföldi termékek.⁸

A fentebb említett gazdasági tényezők mellett politikai okok is közrejátszottak abban, hogy a fokozatosság magyar stratégiája nem hozott jobb eredményeket a

termelés és a foglalkoztatottság mutatóiban, mint a sokkterápia a másik két országban. Az 1990-ben hatalomra került koalíciós pártokhoz kevés tapasztalt politikus, közgazdász és államigazgatási szakember kötődött, így a megalakult kormány több tagjának először bele kellett tanulnia feladata ellátásába. Nem csoda, hogy nehézségeik voltak a gazdaság valódi állapotának felmérésében és a szükséges teendők meghatározásában. Ezen túl a kormány több tekintetben ott akarta folytatni, ahol a Horthy-rendszer abbahagyta. Nem vette tudomásul, hogy negyven évi kommunista uralom alatt megváltozott az ország, s már csak kevesekben élt a nosztalgia a Horthy-korszak iránt. Harcba keveredett továbbá a kormány a médiapozíciók birtoklásáért is. Túlzott mértékben kötötte le magát az ilyen és ehhez hasonló politikai problémákkal, amelyek háttérbe szorították a gazdasági teendőket.

Az átalakulás társadalmi költségei

Több év telt már el azóta, hogy a posztoszocialista országok alkalmazni kezdték a sokkterápiát vagy a fokozatosság stratégiáját, a gazdasági fellendülés azonban még mindig várat magára. Igaz ugyan, hogy a népesség kis hányada – törvényesen vagy törvénytelen módon – megcsinálta a szerencsét, nagy többsége azonban sokkal rosszabbul áll, mert neki kell viselnie az átalakulás terheit. Az átmenet megteremtette a szabadságot sok olyan területen is, ahol az még Magyarországon sem létezett, vagy csak korlátozott mértékben: szabaddá vált a véleménynyilvánítás, politikai pártok alapítása, a vállalkozás és különféle üzleti tevékenység, a külföldi utazás stb. Ezek a szabadságjogok igen fontosak a népesség kis része számára, a kiemelkedő jövedelmű csoportoknak és a magasan képzett embereknek, az átlagemberek számára azonban kevesebbet jelentenek (Antal [1994]). Az uralkodó elitet a három ország közül egyikben sem érdekli különösképp a társadalmi törésvonal elmélyülése, mert az átmenet

⁷ A külföldiekkel kötött szerződések anyag kezelése részben az eladók tapasztalatlanságára, részben pedig arra vezethető vissza, hogy a vevők kedvében akartak járni. A kérdéses privatizációkkal foglalkozó egyik kutató elmesélte nekem, hogy az osztrák Salamander cég, amelyik a legnagyobb budapesti cipőkiskereskedelmi üzletláncot megszerezte, nagy magyarországi beruházásokra vállalt kötelezettséget. Minthogy nem kötötték ki a beruházás módját, a Salamander nagyrészt úgy tett eleget ígéretének, hogy osztrák hálózatából hozott be cipőket, többek között olyanokat, melyeket otthon nem tudott eladni.

⁸ Néhány közgazdász felteszi, hogy a nagy import mögött részben illegális tőkeexport húzódik meg.

költségeinek egyenlőtlen elosztását szükségszerűnek tartja ahhoz, hogy kialakuljon egy jómódú tulajdonos középosztály.

Az előző rendszer jellegzetes vonása volt a munkaerőhiány. A piacgazdasághoz való átmenet megkezdésével a munkaerőhiányt hamarosan munkanélküliség váltotta fel. Magyarországon 1,9 százalékos munkanélküliséget mutattak ki 1990-ben, de egy évre rá már 12,3 százalékot, amely 1993-ra csekély mértékben, 12,1 százalékra csökkent.⁹ A csökkenés 1994-ben is folytatódott, de egy kormányzati dokumentum szerint újra a munkanélküliség növekedése várható 1995-re, s mértéke eléri az 1993-as szintet (Népszabadság, 1995. január 5.). Az átmenet első időszakában a vállalatok lehetőség szerint elkerülték az elbocsátásokat, így a munkanélküliség sokkal lassabban nőtt, mint ahogy a kibocsátás esett. Ennek eredményeként romlott a termelékenység. A kormányzat aktív foglalkoztatási politikát hirdetett, de minimális eszközöket fordított erre a célra, az átképzés és munkahelyteremtés igényeihez képest. Ezek 1993-ban csak a kormányzati kiadások 0,008 százalékát tették ki (Hámor [1994]).

Érdekes jelenség, hogy a gazdaságilag aktív népesség csökkenése kétszeresen meghaladta a munkanélküliek számát Magyarországon. A gazdaságilag aktív népesség csökkenése 1994 januárjára elérte az 1 millió 362 ezer főt, miközben a munkanélküliek száma 608 ezer fő volt. Az aktivitás csökkenése elsősorban a nyugdíjasok számának nagymértékű emelkedéséből,¹⁰ valamint abból következett, hogy a nők egy része a háztartás-

ba vonult vissza. Mondanunk sem kell, az aktív népesség drámai csökkenése gazdaságilag hátrányos. Csökkenti többek között az állam bevételeit, s a gazdaságilag aktív népességnek több ember eltartásáról kell gondoskodnia (Timár [1994]).

Az átalakulási folyamat eredményeképpen Magyarországon is hanyatlott az életszínvonal, bár nem olyan mértékben, mint Csehszlovákiában és Lengyelországban. A reálbérek mozgása jól érzékelteti az átalakulásnak az életszínvonalra gyakorolt hatását, de az így nyert kép távolról sem teljes. Lengyelországban és Csehszlovákiában majdnem azonos mértékben (24,2, illetve 25,4 százalékkal) csökkent a reálbér a sokkterápia bevezetésének évében, miközben Magyarországon 1990-ben 3,7, 1991-ben pedig 7 százalékkal esett vissza.

Az életszínvonalat a lakossági betétek kamatai is befolyásolják. A sokkterápia bevezetésének évében Csehszlovákiában és Lengyelországban nagy veszteséget szenvedett a lakosság, mert csökkent megtakarításainak reálértéke: az előbbi országban e veszteség 40 százalékos (Kohoutek [1991]), utóbbiban legalább 30 százalékos volt, de valószínűleg sokkal több.¹¹

Nem rendelkezem sajnos adatokkal arról, hogyan tükröződött a gazdasági visszaesés a szegénység alakulásában Magyarországon, a szegénységi küszöb alatt élők száma azonban bizonyosan emelkedett az utóbbi években. Megemlítendő még, hogy a költségvetési deficit növekedése veszélyezteti az egészségügyi ellátást, az oktatási rendszert és hátrányos a társadalombiztosítás szempontjából is.

*

Az előzőekből kítűnik, hogy Magyarország előnyben részesítette a fokozatosság stratégiáját, mégsem járt sokkal jobban, mint Lengyelország vagy a Cseh Köztársaság. Ha a kibocsátás alakulását tekint-

⁹ Némelyek szerint a valóságos érték 15-16 százalék lehet, mert sokan azok közül, akik már nem reménykednek állást találni, többé nem regisztráltatják munkanélküliként magukat (Petschnig [1994] 99. o.).

¹⁰ A nyugdíj mellett dolgozók nagy része önként lemondott a munkáról, illetve kényszerítették erre, s a megrendült egészségi állapotúak, valamint az elbocsátástól féltők közül sokan a leszázalékolásban kerestek menedéket.

¹¹ Rosati [1991] egy vitában 80 százalékos mértéket említett.

jük, akkor ma Magyarország rosszabb eredményeket mutat fel, mint Lengyelország, a foglalkoztatás tekintetében pedig a Cseh Köztársaságnál van rosszabb helyzetben. Keveset számít tehát a választott stratégia, vagy jobb a sokkterápia? Erre a kérdésre máshol már választ kerestem (*Adam* [1994]), így ezt itt csak röviden érintem.

Az átalakulási stratégia jellege szerintem befolyásolja a gazdasági teljesítményeket, de távolról sem ez az egyedüli ilyen tényező. Más szóval, a fokozatos elvének érvényesítése rosszabb eredményekre vezethet, ha baklövéseket követnek el a gazdaságpolitikában, mint ahogy Magyarország példája mutatja a mezőgazdaságra, a csődtörvényre és az árfolyam-politikára nézve. Ezek a hibák a monetáris politika szigorának fokozódásával együtt 1992–1993-tól kezdve gyakoroltak egyre erősebb negatív hatást a gazdaságra. Nem csoda tehát, hogy Magyarország teljesítménye, amelyik az átalakulás első éveiben jobb volt, mint szomszédaié, később rosszabbodni kezdett. *Sachs–Wong* [1994] szerintem figyelmen kívül hagy-

ja tehát a gazdasági növekedés fontos hajtóerőit, amikor megállapítja, hogy Lengyelország, Csehország és a balti köztársaságok merészen cselekedtek (a sokkterápia alkalmazásával), ezért visszatértek a növekedési pályára, míg Magyarország, mely ragaszkodott a fokozatos reformstratégiához, csak 1994-ben érte el a mélypontot.

A stratégiák eredményességének értékelése nem szorítkozhat csak a kibocsátás és a foglalkoztatottság összevetésére, mert a munkanélküliség mellett más társadalmi költségekre is tekintettel kell lenni. A reálbérek és a megtakarítások reálértékének alakulása azonban, mint azt fentebb láttuk, Magyarországon kedvezőbb volt, mint a másik két országban. A politikai stabilitás megőrzésének is nagy jelentősége van. Lengyelországban ingatagá tette a politikai rendszert a mély válság, és nagy társadalmi feszültségeket keltett, Csehszlovákiában pedig hozzájárult a föderáció felbomlásához. A fokozatos stratégijának magyar alkalmazása azonban, még ha nem is volt következetes, eddig segített elkerülni az éles társadalmi feszültségeket.

A legfontosabb gazdasági mutatók

Megnevezés	Magyarország		Lengyelország		Cseh-Szlovákia	
	1990	1992	1991	1992	1991	1992
GDP (előző év = 100)	96,5	97,7	88,4	101,5	98,4	91,3
Ipari termelés (előző év = 100)	90,7	104,0	75,8	103,9	96,0	86,1
Mezőgazdasági termelés (előző év = 100)	95,3	93,1	97,8	87,2	96,0	87,5
Beruházás (előző év = 100)	89,8	101,5	89,9	100,1	106,1	109,1
A költségvetés hiánya a GDP százalékában	0,0	-5,7	0,4	-6,0	0,0	-1,6
Külforgókedelmi mérleg (export az import százalékában)	101,2	70,5	150,3	82,7	91,5	88,7
Inflációs ráta (előző év = 100)	128,9	122,5	685,8	143,0	110,0	110,8
Munkanélküliségi ráta*	1,7	12,1	6,3	11,8	1,0	5,1
Reálbérek (előző év = 100)	96,3	96,2	75,6	99,7	94,6	107,4

* Év végi adatok, Magyarország: következő év eleji adatok.

** Csak Csehországra vonatkozó adatok.

Forrás: Magyarország: Magyar statisztikai zsebkönyv 1993. KSH, Budapest, 1994. Lengyelország: Zycie gospodarcze 1995, no 5., 9. o. és Maly Rocznik Statystyczny 1994. Cseh-Szlovákia: Statistical Yearbook of Czech Republic for 1993, *Hajek és szerzőtársai* [1993].

Hivatkozások

- ADAM, J. [1994]: The Transformation of the Central and East European Economies. Megjelent: *Randall, S.–Gibbins, R.* (szerk.): *Federalism and the New World Order*. Calgary University Press.
- ANTAL LÁSZLÓ [1994]: A kormány gazdasági öröksége. *Társadalmi Szemle*, 10. sz.
- BRUNO, M. [1992]: Stabilization and Reform in Eastern Europe. *IMF Staff Papers*, 4. sz.
- CSERMELY ÁGNES–OBLATH GÁBOR [1993]: A magyar külkereskedelem 1993-ban. *Népszabadság*, 1993. október 25.
- DIVILA, E.–SOKOL, Z. [1993]: Formování nových podnikatelských subjektů v českém zemědělství. *Politická ekonomie*, 5. sz.
- EHRlich ÉVA–RÉVÉSZ GÁBOR [1992]: Válságos gazdaság. Bizonytalan megújulás Kelet-Közép-Európában. MTA Világgazdasági Kutatóintézet.
- EHRlich ÉVA–RÉVÉSZ GÁBOR–TAMÁSI PÉTER [1994]: Kelet-Közép-Európa: honnan – hová? Akadémiai Kiadó.
- GROSZEK, M.–RAK, J. [1992]: Oddluzeniowy pejzaz. *Zycie Gospodarcze*, 48. sz.
- HAJEK, M. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1993]: Československá ekonomika v závěm roku 1992. *Politická Ekonomie*, no. 3.
- HÁMOR SZILVIA [1994]: Hányatott sorsú alapok. *Népszabadság*, 1994. július 21.
- Historical... [1991]: Historical Precedents for Economic Change in Central Europe and the USSR. A study of Oxford Analytica, prepared by a collective of known social scientists.
- ILO [1992]: Economic Transformation and Employment in Hungary. A study of the International Labour Organization.
- Jelentések... [1992]: A magyar gazdaság 1991-ben. Jelentések az alagútból, Pénzügykutató Rt.
- KÁLAL, K. [1993]: Jednoročné skúsenosti z bankrotov v Madarsku. *Národní hospodárství*, 7., 8. sz.
- KESERŰ JÁNOS [1993]: Rendszerváltás az agrárágazatban. *Társadalmi Szemle*, 3. sz.
- KOHOUTEK, M. [1991]: Tendence ve vývoji úsporových vkladů obyvatelstva v letech 1990–1991. *Finance a úvěr*, 11. sz.
- KOLODKO, G. [1992]: From Output Collapse to Growth in Transition Economies. IMF, kézirat.
- KOPINT–DATORG [1994]: Világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 1994 őszén. *Konjunktúrajelentés*, 3. sz.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KOUBA, K. [1992]: E. Klvačovának adott interjú. *Econom*, 46. sz.
- KÖVES ANDRÁS [1994]: From „Great Leaps Forward” to Normalcy: Some Issues in Transitional Policies in Eastern Europe. *UNCTAD Review*.
- LÁNYI KAMILLA [1993]: Külkereskedelmi folyamatok. *Figyelő*, 33 sz.
- MÉSZÁROS GYULA [1993]: Ha vádbeszéd, akkor legyen nyilvános! Az agrárágazat válsága és a mezőgazdasági kormányzat felelőssége. *Népszabadság*, 1993. november 5.
- MINK MÁRIA [1994]: Adóskonszolidáció. Nagy pénz, kis foci. *Figyelő*, 25. sz.
- MIZSEI KÁLMÁN [1993]: Instituting Bankruptcy in the Post-Comunist Economies of East Central Europe. Paper published by the East–West Studies.
- PETSCHNIG MÁRIA [1994]: Örökségtől örökségig. A magyar gazdaság 1990–1994. Századvég Kiadó.
- ROSATI, D. K. [1991]: Sequencing the Reform in Poland. Megjelent: *Marer, P.–Zecchini, S.* (szerk.): *The Transition to a Market Economy*. OECD, Párizs.
- SACHS, J.–WONG, T. W. [1994]: Experiences in the Transition to a Market Economy. *Journal of Comparative Economics*. Vol. 18. 271–275. o.
- SILÁR, J. [1993]: K problémum subvencování zemědělství na základě zkušenosti let 1990–1992. *Finance a úvěr*, 10. sz.
- TÍMÁR JÁNOS [1994]: A foglalkoztatás és munkanélküliség sajátosságai a poszt-szocialista országokban. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- VARGA GYULA [1994]: Present State and the Future of the Hungarian Agriculture. *Economic Trends and Research Summaries*, 1. sz. Gazdaságkutató Rt.
- VÉRTES ANDRÁS [1993]: Fordulatra várva. *Figyelő*, 43. sz.
- ZSUBORI ERVIN [1993]: Változik a csődtörvény. *Figyelő*, 26. sz.

SUMMARY OF THE ARTICLES

The crisis of the state approach to Latin America

Luiz Carlos Bresser Pereira

The protracting Latin American crisis that erupted in the early eighties has two interpretations: the official „Washington system of views” with neo-liberal roots and the social democratic „fiscal crisis approach”. Both agree in that the Latin American state organizations are over-dimensioned, interventionist and inclined to populism, thus, beside stabilization also market reforms are needed. But also a difference in opinions can be found between these two approaches as regards both the causes of the crisis and its averting. The social democratic approach, also represented by the author, reckons with the international components of the crisis (the debt problem), while criticizing the concept of the „minimal state”. But the state can become capable of taking action only if it solves the budget crisis. The budget needs to obtain resources without raising further loans and without an inflationary tax, and the resources have to be spent first of all on promoting growth and not on the payment of interests. This is why it has to reduce the external and internal state debt and break the tradition which almost excludes the taxation of the rich.

The impact of budgetary outlays on supply

Tamás Mellár

The macroeconomic analysis of economic development in Hungary over the last 34 years convincingly proves that the real relations of the economy leave such narrow room of manoeuvring for economic policy which does not allow the enforcing of long-term goals. This is why the programmes setting the goal of short-term survival always come unavoidably to the fore. But the short-term constraining programmes doom the economy to „marking time” because they do not create the conditions of shifting onto a genuine growth path. Such economic policy would thus be needed which, on the one hand, does not further deteriorate the anyway unstable equilibrium position and, on the other hand, secures a chance for breaking out of the vicious circle of „restraint–consumption tensions–liberalization–disequilibrium–restraint”. The author attempts to outline such a possibility by presenting the supply-stimulating effect of budgetary outlays.

Utility and typicality. Do they really differ from each other?

Miklós Sárváry–Éva Szekeres

The model builders bring about from the preference relation summing up several axioms utility functions with the aid of the representation thesis. Both utility and preference are tools of model-building, abstracts notions, which sum up the mechanism of consumer decision in the possible most concise manner. But the researches of consumer behaviour are interested precisely in the explanation of the preferences hidden behind this process. According to the results of categorization research – only known since a few decades and building on the results of linguistics, anthropology and psychology – the mental representations of „things” form hierarchically divided systems of categories in the heads of people. In fact, even these categories possess an internal structure which can be well described with the aid of the notion of (proto)typicality. The study sets two goals. First, it wishes to call attention to the analogies between the notions typicality and utility, providing thereby a so-called external validity for the theory of utility. Second, it wants to instruct model-builders which version of the utility theory they should choose in different modeling situations.

Endogeneous theory of growth: a review

Ákos Valentinyi

Analysis of the factors determining economic growth is one of the oldest themes of economics. This is why it is important to know in what direction theoretical researches make progress in this field. In the last ten years growth theory has undergone essential changes. The earlier neoclassical paradigm has been replaced by a new, so-called endogeneous theory of growth. The

study briefly reviews the changes having taken place in growth theory. Relying on a comparison of the „old” and „new” theories we may state that, in spite of the many similarities, there are significant differences between the two approaches. The study presents the basic differences and reviews the most important theoretical results.

Cost returns on education in Hungary

Júlia Varga

The study examines how the individual and societal cost return rates developed in individual stages of education as well as the support given to acquiring certain qualifications in 1971, 1986 and 1993. The results show that the individual cost returns of acquiring skilled worker qualification did practically not change between 1971 and 1993, while in secondary education they almost doubled and in higher education rose to three and a half fold. The societal return rates changed in a different way in the same period. Higher education showed throughout the lowest returns, while secondary education the highest ones – significant even by international comparison. The changes in the relative proportions of the individual and the societal return rates testify to the fact that the growing individual returns on higher education can be explained not merely by the greater demand for people with higher qualification, but also by the growing budgetary support given to acquiring such qualification.

The human conditions of the second modernization

László Garai

The study wishes to contribute to the development of such an approach and a practice being in harmony with it which – as against the prevailing views – would also treat the human potential of society as an economic factor. The prevailing approach considers the human sphere as the object of political, ideological, cultural and perhaps of social considerations. It only considers the human sphere as an economic factor only insofar as (eg. in the present phase) it states that its administration sucks away means from the economic sphere and then calculates how this sucking could be reduced. The approach and practice the author advocates against the former one is that the human potential should be treated as a resource, the production, allocation, maintenance, export-import and yields of which demand and allow the same real economic efficiency computations as those of material resources.

Transition to market economy in Hungary compared to that in Central Eastern Europe in general

Jan Adam

In the five years passed since the collapse of the socialist system Hungary has made great progress in bringing about a market economy based on private property. Yet it could not avoid the deep economic recession in spite of having chosen the strategy of gradual transition. In the first years of transformation (between 1990 and 1992) the decline was caused not so much by the financial but rather by the fiscal policy and other factors. Later, however, beside the mistakes made in economic policy, also the impact of monetary policy strengthened and affected recession. Nevertheless, the decline has not had until now such grave impacts on living standards as was the case in Poland and Czechoslovakia.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, June 1995

CONTENTS

<i>Luiz Carlos Bresser Pereira</i> : The crisis of the state approach to Latin America	533
<i>Tamás Mellár</i> : The impact of budgetary outlays on supply	552
<i>Miklós Sárváry-Éva Szekeres</i> : Utility and typicality. Do they really differ from each other?	571
<i>Ákos Valentinyi</i> : Endogeneous theory of growth: a review	582

WORKSHOP

<i>Júlia Varga</i> : Cost returns on education in Hungary	595
<i>László Garai</i> : The human conditions of the second modernization	606

REVIEW

<i>Jan Adam</i> : Transition to market economy in Hungary compared to that in Central Eastern Europe in general	620
---	-----

English abstracts of the articles	631
-----------------------------------	-----

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: 1995. április 27.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/06-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 9 (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 hírlapképesítő 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 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 Ft

Nem könnyű mindig jólétesültnek lenni...



A Marketing Adatbázis kiterjedt, percrekész információt szolgáltat a magyarországi privatizációról.

ÁLLAMI VAGYONÜGYNÖKSÉG

1133 Budapest, Pozsonyi u. 56. Telefon: (36-1) 269-8990 Fax: (36-1) 269-8991
Félfogadás: Hétfőtől-csütörtökig: 8.00-16.00, Pénteken: 8.00-15.00



Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. JÚLIUS–AUGUSZTUS

KORNAI JÁNOS

A magyar gazdaságpolitika dilemmái

BRÓDY ANDRÁS

Növekedés, csőd és ciklusok

LÁSZLÓ GÉZA–ZSÁMBOKI BALÁZS

Pénz, pénzügyi közvetítők és a reálgazdaság

LAKY TERÉZ

A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság

JOHN MICKLEWRIGHT–NAGY GYULA

Kiáramlás a munkanélküli-segélyezettek közül

BALÁZS PÉTER

Integrációelméleti vázlat Közép- és Kelet-Európa számára

SIPOS ALADÁR–SZŰCS ISTVÁN

A termőföld árának meghatározása

VÁNYAI JUDIT–VISZT ERZSÉBET

A szolgáltatások növekvő 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, XLII. évfolyam, 1995. július–augusztus

TARTALOM

<i>Kornai Jnos</i> : A magyar gazdaság dilemmái	633
<i>Bródy András</i> : Növekedés, csőd és ciklusok	650
<i>László Géza–Zsámboki Balázs</i> : Pénz, pénzügyi közvetítők és a reálgazdaság ..	667
<i>Laky Teréz</i> : A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság	685
<i>John Micklewright–Nagy Gyula</i> : Kiáramlás a munkanélküli-segélyezették közül	710
<i>Balázs Péter</i> : Integrációelméleti vázlat Közép- és Kelet-Európa számára	735

VITA

<i>Keith Griffin–Azizur Rahman Khan</i> : Párhuzamos vagy szakaszos reformok a rendszer váltás időszakában	754
<i>Csaba László</i> : Az írástudók felelőssége	760

MŰHELY

<i>Sipos Aladár–Szűcs István</i> : A termőföld árának meghatározása	766
---	-----

SZEMLE

<i>Ványai Judit–Viszt Erzsébet</i> : A szolgáltatások növekvő szerepe	776
---	-----

KÖNYVISMERTETÉS

Korunk gazdasági problémáinak újszerű megközelítése (Béla Csikós-Nagy-Péter S. Elek: Price and Power) (<i>Mátyás Antal</i>)	788
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	794

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 magyar gazdaságpolitika dilemmái

A cikk a magyar gazdaságpolitika dilemmáit helyezi szélesebb közgazdasági perspektívába, a stabilizációs program-csomag intézkedéseiből kiindulva. Elemzi azokat az összefüggéseket, amelyek a posztoszocialista átmenet három súlyosan nyomasztó feladata: a külső egyensúly és belső pénzügyi egyensúly javítása, valamint a tartós növekedés feltételeinek megteremtése között állnak fenn. A jelen pillanatban a külső egyensúly jól érzékelhető javítása a legsürgősebb; a rövid távú intézkedéseknek elsősorban ennek a feladatnak a szolgálatában kell állniuk. Sajnálatos, hogy az azonnali intézkedések csomagja mindeddig nem ágyazódott be egy meggyőző közép- és hosszú távú reformtervbe. A cikk végül a gazdasági stabilizáció politikai feltételeit elemzi, és a társadalmi összefogás és önmérséklet jelentőségét hangsúlyozza.*

Cikkemben a magyar gazdaságpolitika időszerű problémáit szeretném szélesebb közgazdasági perspektívába helyezni. A kiindulópont az 1995. március 12-én bejelentett stabilizációs csomag, amely három fő elemből tevődik össze:

1. Azonnali hatállyal radikálisan leértékelték a forintot, s előre kijelölték a forint további folyamatos leértékelésének pályáját, egészen az év végéig. Emellett jelentős importfelárat (vám pótlékot) vetettek ki.

2. A költségvetési kiadások lényeges csökkentését írták elő. Ez kiterjed számos előirányzatra, a többi között a jóléti kiadások több tételére is. A módosítások jelentős mértékben csökkentik már 1995-ben, de még inkább 1996-ban a költségvetési hiányt.

3. A kormányzat fékezni kívánja a nominális bérek és keresetek növekedését. Ennek érdekében szigorú határokat szabott a költségvetési szektor által fize-

* A cikk „A politika és a gazdaság kölcsönhatása a posztoszocialista transzformáció időszakában” című 018280 számú OTKA-kutatás keretében, a Collegium Budapest támogatásával készült. Hálás vagyok munkatársam, *Kovács Mária* segítségével az adatok összegyűjtésében és a cikkben tárgyalt problémák tisztázásában. A cikk egy korábbi változatát előadtam a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen és a Friedrich Ebert Alapítvány rendezvényén; tanulságosak voltak számomra az ott elhangzott felszólalások. A kutatás folyamán konzultáltam többek között *Akar Lászlóval*, *Amon Zsolttal*, *Andorka Rudolfal*, *Francis Batorral*, *Michael Brunoval*, *Richard Cooperrel*, *Dániel Zsuzsával*, *Erdős Tiborral*, *Gács Endrével*, *Stanley Fischerrel*, *Hamza Eszterrel*, *Kopits Györggyel*, *Kovács Almossal*, *Neményi Judittal*, *Robert Solow-val*, *Surányi Györggyel*, *Tardos Mártonnal* és *Urbán Lászlóval*; valamennyiüknek köszönöm az értékes tanácsokat. Természetesen a cikkben kifejtett gondolatokért kizárólag én tartozom felelősséggel.

tett személyi jövedelmeknek és a többségi állami tulajdonban lévő vállalatokban végbemenő béremelkedésnek. A program arra számít, hogy az állami szektornak ez a magatartása fékezni fogja a bérek emelkedését a magánszektorban is.

Amikor ezeket a sorokat írom, már negyedév telt el a bejelentés óta. Azóta a kormány szándéka megtestesült előbb egész sor kormányhatározatban, később pedig a parlament többsége által elfogadott stabilizációs törvényben. Ennyiben a március 12-i stabilizációs program ma már a magyar gazdasági élet tényeihez tartozik, és erős hatást gyakorol a dolgok további menetére.¹ Ez azonban nem jelenti azt, hogy ettől kezdve a program determinálja a gazdaság jövő pályáját. Kérdés, hogy milyen mértékben, mennyire következetesen fogják végrehajtani a kormány határozatait és a stabilizációs törvényeket. És milyen egyéb, a stabilizációs határozatok jogkörén kívül eső tényezők hatnak majd a gazdaságra? Nemcsak a kormánytól és a parlamenttől függ, hogy mi megy végbe a magyar gazdaságban, hanem az államapparátustól, az érdekvédelmi szervezetektől, a munkaadóktól és a munkavállalóktól – és nem utolsósorban a külvilágtól, kormányoktól, nemzetközi szervezetektől, külföldi bankoktól és vállalatoktól; valamennyien valamiképpen reagálni fognak a március 12-i határozatokra. A gazdaság további útja tele van elágazásokkal, amelyeknél a gazdaság szereplőinek alternatívák közül kell választaniuk. Minden egyes választáshoz dilemmák kapcsolódnak – ezek közül szeretnék néhányat közelebről megvizsgálni.

Cikkemben főképpen makrogazdasági problémákkal foglalkozom. Nyilvánvalóan sok dilemma mikroszinten vetődik fel; továbbá számos probléma az intézmények és a tulajdonviszonyok átalakításával kapcsolatos – ezek azonban a jelen fejtegetések körén kívül maradnak.

A magyarországi posztoszocialista átmenet körülményei között három súlyos, nyomasztó feladat állandósult: *a)* a külső egyensúly biztosítása vagy legalábbis javítása, *b)* a belső pénzügyi egyensúly biztosítása vagy legalábbis javítása, és *c)* hogyan akadályozható meg a reáltermelés visszaesése, illetve mit kell tenni a termelés fellendítése és a gazdaság tartós növekedése érdekében. Az alapdilemmák közé tartozik e három feladat relatív (azaz egymáshoz viszonyított) fontosságának meghatározása; emellett mindegyik feladattal kapcsolatban külön-külön is egész sor választási dilemma vetődik fel. A cikk sorra veszi ezt a három nagy problémát. Végül a dilemmák egy másik típusával foglalkozom: a politikai és a gazdasági stabilitás összefüggéseivel, a politika és a gazdaságpolitika kölcsönhatásával.

A külső egyensúly

Nézetem szerint most és a közeli jövőben a külső egyensúly, azaz a külkereskedelmi mérleg, a folyó fizetési mérleg és a külföldi adósság problémáinak kell kapniuk a legnagyobb relatív súlyt a rövid távú gazdaságpolitikai megfontolásokban.

Szeretnék ezen a helyen egy rövid szubjektív kitérőt tenni. Vajon a fenti tétel nem minősül-e következtelenségnek, korábban nyilvánosságra hozott gazdasági elveim

¹ Folyamatban van a március 12-i stabilizációs program felülvizsgálata alkotmányjogi szempontból. Az Alkotmánybíróság hatályon kívül helyezte a program több pontját és kilátásba helyezte, hogy összefolytatja az eljárást. E lábjegyzet készítésének időpontjában a sajtó közölte: a kormány előreláthatólag kiegészítő rendszabályokkal próbálja pótolni azt a bevételkiesést, illetve megtakarításcsökkenést, amelyet az alkotmánybírósági revízió idéz elő. Cikkem azon a *feltevésen* alapul, hogy a parlamenti többség és a kormány el van szánva a stabilizációs programban kifejeződő makrogazdasági politika megvalósítására. A jövődöbéli tények fogják megmutatni, hogy e feltevés jogosult volt-e. (1995. július 2-án fogalmazott pótlólagos lábjegyzet.)

feladásának?² Megítélésem szerint nem. Meg kell különböztetni a gazdasági törekvések végső céljait, *alapvető* és tartós feladatait, az állásfoglalás alapjául szolgáló általános értékeket a *közbeeső* céloktól és operatív feladatoktól. Ami az előbbieket illeti: ezekkel kapcsolatban nem változott az álláspontom; úgy is mondhatnám: világnézetem, „gazdasági filozófiám” változatlan. Meggyőződésem szerint a gazdaságpolitika legfontosabb feladata a gazdaság tartós növekedésének biztosítása. Csak ez teszi lehetővé az anyagi jólét tartós és rendszeres emelését mindenki számára. Tartós növekedés kell a gazdaság és az életkörülmények modernizálásához, a hazai termelés versenyképességének növeléséhez. Sokkal kedvezőbb feltételeket teremt olyan strukturális változások megvalósításához, amelyek elejét

1. táblázat

Magyarország külkereskedelme: 1990–1994

Mutatók	1990	1991	1992	1993	1994*
1. <i>Export</i>					
1.a milliárd dollár	9,6	10,2	10,7	8,9	10,7
Változás az előző évhez képest:					
1.b volumenindex, százalék	-4,1	-4,9	1,0	-13,1	16,6
1.c értékindex, százalék	5,7	24,3	10,4	-2,8	20,1
2. <i>Import</i>					
2.a milliárd dollár	8,7	11,4	11,1	12,5	14,6
Változás az előző évhez képest:					
2.b volumenindex, százalék	-5,2	5,5	-7,6	20,9	14,5
2.c értékindex, százalék	4,1	53,9	1,6	32,3	21,5
3. <i>Külkereskedelmi egyenleg</i>					
3.a milliárd dollár	0,9	-1,2	-0,4	-3,6	-3,9
3.b GDP százalékában	2,7	-3,8	-1,1	-9,4	-9,5

* Előzetes adatok.

Megjegyzés: Az adatok egyaránt tartalmazzák a konvertibilis és a nem konvertibilis viszonylatban folytatott külkereskedelmet. Az 1993-as adatok tartalmazzák az adósság fejében Oroszország által szállított fegyverimportot is. Az 1994-es importra vonatkozó volumen- és értékindexek az 1993-as orosz fegyverimport figyelembevételével nélkül 22,3, illetve 21,1 százalékos növekedést jeleznek.

Forrás: 1990–1993, külkereskedelem, *National Bank of Hungary* ([1994], 207–208. o.); GDP: *KSH* ([1991], 60. o.), ([1994a], 103. o.) és ([1995a], 107. o.), *MNB* ([1993], 60. o.); 1994, külkereskedelem és GDP: a Pénzügyminisztérium előzetes számítása vámstatistikai adatok alapján.

veszik a súlyos egyensúlyzavarok újratermelésének, elviselhetőbbé teszik az adósságszolgálatot. Más kérdés, hogy a változatlan általános cél érdekében éppen mit kell tenni; milyen relatív súlyt kapjanak a különböző közbeeső feladatok. Ezt, nézetem szerint, a körülményekhez kell igazítani. Amit meg lehetett volna (és nézetem szerint meg is kellett volna) tenni, mondjuk, két és fél vagy három évvel ezelőtt, az pontosan úgy, ahogy azt akkor javasoltam, ma már nem valósítható meg. Nem utolsósorban azért nem, mert az akkori kormány éveken át, majd az 1994-ben választott kormány kilenc hónapon át mulasztásokat követett el. Egy autóz vezető kitzúzheti maga elé az úticélt, ahová el akar jutni. De nem lehet „állandó” elhatározása arra vonatkozóan, hogy előnyben részesíti-e a gyorsítást a fékezés mellett szemben, vagy hogy jobban szereti-e a balra fordulást, mint a jobbra fordulást. A gyorsítást-lassítást, jobbra vagy balra fordulást attól kell függővé tennie, hogy milyen lesz a forgalom az úton, mi lesz a lámpák állása és így tovább.

És most térjünk vissza a külső egyensúlyhoz! Miért gondoltam még tavaly augusztusban is, hogy ez legfeljebb egyenrangú a többi problémával, és miért hiszem ma már azt, hogy pillanatnyilag ez az első számú gond? Amikor még csak egyetlen teljes naptári év statisztikája jelzett kedvezőtlen helyzetet erről a frontról, még megfordulhatott a fejünkben a feladatok másféle súlyozása. Amikor azonban már a második lezárt naptári évről szóló jelentések közöltek az előzőhöz hasonlóan kedvezőtlen eredményeket, immár elkerülhetetlennek látszott, hogy elsősorban ezen a ponton kell beavatkozni, mégpedig radikálisan.

A legfontosabb adatokat az 1. táblázat ismerteti. Ebből kiderül, hogy az export az

² Az elmúlt három évben több írásom (*Kornai* [1992], [1993], [1994]) foglalkozott a magyar makroszintű gazdaságpolitika időszerű kérdéseivel. Ezekkel a korábbi írásaimmal szembeítem mai álláspontomat.

1993. évi súlyos visszaesés után 1994-ben ismét erőteljesen nőtt. Sajnos, az import növekedése alig lassult, s végeredményben a kereskedelmi mérleg mind 1993-ban, mind 1994-ben erősen negatív volt. Főként ennek következtében a folyó fizetések mérlegének deficitje két egymást követő évben elérte, illetve meghaladta a GDP 9 százalékát (lásd a 2. táblázatot). Ez szinte példátlanul kedvezőtlen adat; azt jelenti, hogy az ország veszélyzónába lépett. Elsősorban ez a jelzés, valamint a leértékelés és más korrekciós intézkedések halogatása rontotta le Magyarország hitelképességének megítélését a nemzetközi pénzügyi világ szemében. Igaz, Magyarország mindaddig hiánytalanul teljesítette fizetési kötelezettségeit. Ez azonban a potenciális hitelezők szemében csak a jó szándék és nem a tényleges fizetőképesség bizonyítéka. Ha egy ország immár tartósan ennyire súlyos túlköltésben van, akkor az, aki a hitelt nyújtáná, aggodni kezd: hátha az adós még jó szándéka ellenére sem lesz képes fizetni.

2. táblázat

Magyarország folyó fizetési mérlege konvertibilis devizában

Év	Folyó fizetési mérleg egyenlege (millió dollár)	Folyó fizetési mérleg egyenlege a GDP százalékában
1991	267	0,9
1992	324	0,9
1993	-3 455	-9,0
1994	-3 911	-9,5

Forrás: 1991–1993, folyó fizetési mérleg: *National Bank of Hungary* ([1994], 265. o.), GDP: *KSH* ([1994a], 103. o.) és *KSH* ([1995a], 107. o.); 1994, GDP és folyó fizetési mérleg: a Pénzügyminisztérium előzetes adatai alapján.

Itt elértünk az első dilemmához. Minden megállapítás, amelyet Magyarország fizetési helyzetével kapcsolatban tehetünk, bizonytalan és feltételes. Szerencsére mind ez ideig nem következett be katasztrófa, amely kétséget kizárólag igazolná, hogy valóban a külső egyensúly képezi jelenleg az első számú problémát. Akik ezt a gondot kevésbé nyomasztónak érzékelik, hivatkozhatnak arra, hogy az exportteljesítmény javul, s hogy Magyarországnak számottevő devizatartaléka van. Ezért továbbra is azt vetik fel: nem lenne-e célszerűbb az adósságteher vállalásában az eddigi szinten maradni, sőt akár némi további romlásba is belenyugodni, és nagyobb mértékű külső erőforrás-bevonással elősegíteni a termelés fellendítését?

Az érvelés nem cáfolható meg közvetlenül magyar tapasztalati tényekkel. Senki sem tudja pontosan megmondani, hogy meddig lehetett volna folytatni a korábbi gyakorlatot a fizetési mérleg kezelésében. A dilemma eldöntésekor azt kell megfontolni, hogy a nemzetközi pénzügyi világban mindig vannak kiszámíthatatlan, megjósolhatatlan események. Például hirtelen hisztérikus elfordulás egyik vagy másik országtól, a bizalom villámgyors elvesztése, a tőke pánikszerű kivonása, spekulációs támadás az ország pénze ellen. A latin-amerikai adósságválságok tapasztalata mutatja az ilyen eseménysorozat pusztító hatását.³ A hitelek csatornái hirtelen eldugulnak, a külföldi közvetlen tőkeberuházás leáll, a tartalékok gyorsan kimerülnek, az ország nem képes valamennyi esedékes fizetését teljesíteni. Ettől még rosszabb híre támad, még mélyebbre süllyed a fizetési válságba. Az import súlyosan visszaesik, ez magával rántja a termelést és az exportot. A recesszió akár 10-15 százalékos is lehet, s egy-két évre is elhúzódhat, amit a munkanélküliség gyors felduzzadása kísér.

A stabilizációs csomag legfontosabb feladata ennek a súlyos megrendülésnek a

³ A latin-amerikai adósságválságokról lásd *Larrain–Selowsky* [1991], *Sachs* [1989], *Sunkel* [1993], *Williamson* [1990].

megelőzése. Noha biztosat majd csak hosszabb idő elteltével jelenthetünk ki, de azért annyi máris kimondható: lényegesen megjavultak az esélyek egy esetleges adósságválság elkerülésére. Foglaljuk össze, milyen intézkedések hatnak abban az irányban, hogy lényegesen megjavuljanak Magyarország külső mérlegei?

1. A radikális leértékelés és a jövődő nominális leértékelési pálya előzetes meghirdetése javítja a magyar exportőrök helyzetét, és fékezi az importot.

2. Viták folynak az árfolyam-politika külföldi és hazai szakértőinek körében arról, hogy milyen előnyei és hátrányai vannak a különböző „árfolyam-rezsimeknek”. Annak a rezsimnek is, amelyet most választott a pénzügyi vezetés, nevezetesen az előre bejelentett csúszó kiigazításnak (preannounced crawling peg) vannak számottevő előnyei, elsősorban az, hogy tisztává és világossá teszi a pénzügyi vezetés szándékait. Előre kijelöli az árfolyam egy sávját, s kötelezettséget vállal arra, hogy a tényleges árfolyam e sávon belül marad. Ezzel elejét veheti a leértékelési várakozások által gerjesztett spekulációnak és többletbehozatalnak. Ennyiben, sikeres megvalósítás esetén, hozzájárul a kereskedelmi és a folyó fizetési mérleg egyensúlyának javításához. A választott árfolyamrezsimnek azonban vannak veszélyei és kockázatai is. Megköti a monetáris hatóság kezét, csökkenti manőverezési lehetőségeit. Eredményessége azon áll vagy bukik, hogy a monetáris hatóságtól jórészt függetlenül végbemenő események – elsősorban az infláció sebessége – összhangban maradjanak az előre meghirdetett árfolyam-dinamikával. (Erre még visszatérek.)

3. Nemcsak az árfolyam korrekciója, de a behozatali vámpótlék és néhány egyéb intézkedés is importcsökkentésre ösztönöz. Ez egyúttal javítja a magyar termelés versenyhelyzetét az importtal szemben is. Itt jegyzem meg: nincs még kellőképpen feltárva, milyen tényezők okozzák az importigényesség lényeges megnövekedését a felhasználás minden területén. Az árfolyam-korrekció és a vámpótlék bevezetése feltehetően nem lesz elégséges e tendencia megállítására és részleges visszafordítására.

4. A stabilizációs csomag szűkíti a belső keresletet és ezzel a termelőket fokozottan készleteti, szinte kényszeríti exportorientált magatartásra.

5. A bérek (és az ezzel arányos járulékok) növekedésének fékezése javítja a magyar termékek versenyképességét mind a magyar piacon az importtal szemben, mind pedig a külföldi piacokon, a konkurens országokkal szemben.

6. A vállalati szféra számára megnöttek a konvertibilitás lehetőségei. A változás az ediginél erősebben ösztönzi a vállalatokat arra, hogy pénzüket Magyarországon tartsák. Ne érezzenek állandó készletést arra, hogy a forinttól megszabaduljanak, hiszen azt könnyen átválthatják külföldi pénznemre. Ezáltal csökken az a kísértés, hogy a pénztulajdonos forintját devizára váltsa, s azt lehetőleg külföldön tartsa.

7. A bankok és a vállalatok a korábbinál könnyebben vehetnek fel önállóan és közvetlenül külföldi hiteleket. Ez a decentralizálás javítja a hitelállomány minőségét és enyhíti a kormány és a központi bank gondjait.

8. Számos formában kap ösztönzést és segítséget az export. Létrejöttek például a külkereskedelmi hitelezésre specializált pénzügyi intézmények.

A nemzetközi tapasztalatok szerint a leértékelések és más, a külkereskedelmet befolyásoló intézkedések rendszerint csak több hónap késleltetéssel fejtik ki hatásukat. Remélhető, hogy a március 12-i csomag az év második felében már kedvezően befolyásolja a külső egyensúly alakulását. Ha kiderülne, hogy a változás nem eléggé erőteljes, akkor nézetem szerint habozás nélkül további lépéseket kell tenni. Végeredményben legalább egy-két év kell ahhoz, hogy végbemenjenek azok a mélyreható szerkezeti változások a magyar termelésben, beruházásban, fogyasztásban és külkereskedelemben, amelyek a kereskedelmi és fizetési mérlegeket tartósan jobb állapotba hozzák. A magam részéről nem tudnék számszerű makroökonomiai küszöbértékeket meghatározni, amelyek túllépése után megnyugtatónak minősülne az ország külső egyensúlyi helyzete. Ehelyett inkább kvalitatív kritériumot kellene megjelölni:

Fogyasztói árindexek Magyarországon, 1988–1995

Év	Évi átlagos változás (százalék)
1988	15,5
1989	17,0
1990	28,9
1991	35,0
1992	23,0
1993	22,5
1994	18,8
1995. január–március*	24,5
1995. április*	29,2
1995. május*	30,8
1995. június*	31,0

* Az előző év azonos időszakához viszonyítva.

Forrás: 1988–1994: KSH ([1995a], 40. o.); 1995: KSH ([1995b], 31. és 37. o.) és KSH közlése.

Az adósságválságot nem „éppen csak hogy”, de nagy ívben, teljes biztonsággal ki kell kerülni. Helyre kell állítani az ország hitelképessége iránti teljes bizalmat. El kell érni, hogy az ország hitelminősítése, a magyarországi befektetések üzleti kilátásának, a számunkra nyújtott kölcsönök kockázatának megítélése ne legyen rosszabb, mint az a szint, amelyet az elmúlt évtizednek ebből a szempontból legkedvezőbb éveiben vívott ki magának.

Belső pénzügyi egyensúly

A külső egyensúly javításáért más, kiemelkedően fontos makrováltozók romlásával kell fizetni. A leértékelés és a behozatali vámpótlék lökést adott az árszínvonalnak. Még túl korai e hatás felmérése, de minden bizonnyal számolni kell azaz, hogy az import drágulása megemeli a költségeket, és ez keresztülygűrűzik majd az árakon. Az első dilemma, amely ezzel kapcsolatban felmerül: a feladatok relatív fontosságának megítélése. Megéri-e a külső egyensúly várható javulása azt a terhet, amelyet az árszínvonal várható emelkedése rak a gazdaságra? Mivel az előbbi egy súlyos katasztrófa elhárítását szolgálja, míg az infláció üteme, még némi növekedés esetén is távol van a katasztrófális hiperinflációtól – meggyőződésem szerint a válasz igenlő. Még akkor is igenlő, ha tudatában vagyunk annak, hogy az infláció némi gyorsulása is veszteségeket okoz igen sok állampolgárnak, és éppen azokat sújtja a leginkább, akik legkevésbé tudják megvédeni magukat. Persze az értékelés függ attól is, mekkora lesz az inflációs lökés. És még inkább attól, hogy folytatódik-e az infláció *gyorsulása*, azaz sebességének növekedése? Ez utóbbi súlyos baj lenne. Az infláció eddigi menetéről a 3. táblázat ad áttekintést. Kívánatos lenne, hogy a leértékelés okozta kezdő lökés után érezhetően lassuljon az infláció üteme.

Az adott magyar körülmények között az infláció megengedhető mértékének korlátokat szab az árfolyammal kapcsolatban meghirdetett kormányzati és központi banki ígéret. A pénzügyi hatóságok előre bejelentették, hogy pontosan mi lesz a forint árfolyama december 31-ig. Ez az árfolyam-politika csak akkor éri el a célját, ha a magyarországi – eléggé nyitott és szabad – devizapiac eladói és vevői elfogadják, nem szavakban, hanem az ügyleteikben megjelenő árfolyamfeltételeikkel. Anélkül, hogy a technikai részletekbe bocsátkoznánk, kiemelem az inflációra vonatkozó implikációt. Az árfolyam tervezett dinamikája egy előrebecslésre épül, amely belekalkulálta: milyen mértékben nyílik majd ki az olló a magyar infláció és a magyar külkereskedelemben főszerepet játszó külföldi pénz-

nemeknél bekövetkező infláció között. A Pénzügyminisztériumban és a Magyar Nemzeti Bankban készült számítások szerint az előre bejelentett árfolyam-dinamikába „belefér” a fogyasztói árindexszel mért infláció következő normatív határa: az év végi fogyasztói árszínvonal legfeljebb 28-29 százalékkal haladhatja meg az előző év hasonló időpontjának árszínvonalát. Ez a szám nem prognózist ad meg, hanem normatív követelményt. Olyan felső határt, amelyet az árfolyam tartása érdekében nem szabad túllépni.

Ha a magyar infláció ennél az „implicit” inflációnál gyorsabb lenne, akkor a magyar forintnál „reálfelértékelődés” menne végbe; a forintért több dollárt vagy márkát lenne kénytelen adni a Magyar Nemzeti Bank, mint amennyit az valójában megér. És amikor ezt a reálfelértékelődést érzékelné a devizapiac, elkezdene arra számítani, hogy előbb-utóbb mégiscsak leértékelésre kerül sor, nagyobb leértékelésre, mint amit előre meghirdettek. Feltámad a leértékelési várakozás, holott éppen ezt akarta elkerülni az árfolyam-dinamika előzetes bejelentése. A magyar gazdaságpolitika egyik kulcskérdése, hogy ne engedje a megengedhető határon túllépni az inflációt. (Ha az árfolyam által megszabott felső határnál *kisebb* lenne az infláció, az persze kedvezően hatna.) Főképpen két tényezőtől függ, vajon az infláció e sávon belül tartható-e: a bérek és a költségvetési deficit alakulásától.

Bérek. Magyarországon immár hosszú évek óta inerciális (tehetetlenségi) infláció megy végbe, amelyben az áremelkedésre vonatkozó várakozás béremelésre készlet, míg a bérek és más költség tényezők drágulása (illetve a drágulásukra vonatkozó várakozás) áremelést gerjeszt. A kérdés: keresztülhullámszik-e, teljes egészében vagy nagy részben, a béreken az import drágulása? A leértékelés rendszerint ott jár sikerrel, ahol ezt sikerül, legalábbis jó ideig, lefékezni.⁴ Ehhez rendszerint az szükséges, hogy erre vonatkozólag formális megegyezés jöjjön létre a kormány és a központi bank, valamint a munkaadók és a munkavállalók szervezetei között. Magyarországon nem született ilyen megegyezés. Vajon formális megállapodás nélkül megvalósul-e ez a követelmény? Kikényszeríti-e a belső kereslet szűkülése, a munkanélküliség megnövekedésétől való félelem, a gazdasági helyzet nehézségeinek felismerése? Úgy tűnik, hogy a válasz erre a kérdésre szektoronként eltérő. Sokkal lanyhább a bérnyomás ott, ahol a vállalat szemtől szemben áll a piaccal, azaz a külkereskedelem tárgyát képező termékeket (tradable goods) előállító versenyszférában. Erősebb a bérnyomás azokban az ágazatokban, amelyek nem versenyeznek riválisokkal, s ahol a béremelést nem kell szentesítenie a piacnak, hanem azt kizárólag a kormányzattól kell kikövetelni. Ide sorolhatók többek között a jelenleg még állami tulajdonban lévő, monopóliummal (vagy majdnem monopolhelyezettel) rendelkező ágak is, mint például a vasút és a villamosipar.

Ha a bérek meglódnak, akkor a leértékelés szinte hatástalan marad, s akkor nálunk is forgásnak indulhat a „leértékelés–inflációs hullám–leértékelés...” ördögi köre, értelmetlen és romboló mechanizmusa.

A bérpolitikával kapcsolatos választás dilemmáira lelkiismeretesen kell felelnie minden munkaadónak és munkaadói érdekképviselőnek, s minden szakszervezeti vezetőnek. A felelősségteljes magatartás egyik feltétele, hogy az érdekeltet világos tájékoztatást kapjanak a makro-gazdaságpolitika, ezen belül az árfolyam-politika és a bérpolitika közötti kapcsolatáról. Joggal tarthatnak igényt nemcsak arra, hogy világítsák meg számukra az ezzel kapcsolatos általános makroösszefüggéseket, hanem arra is, hogy ezeket az összefüggéseket jól átlátható, számszerű formában is ismertessék velük.

⁴ Ez volt az 1984-es izraeli stabilizáció sikerének egyik magyarázata. (Az izraeli stabilizációról lásd *Bruno* [1993], *Fischer* [1987] és *Razin-Sadka* [1993].)

Az államadósság mutatói

Mutatók	1991	1992	1993	1994
1. A bruttó államadósság növekedése* (folyó áron, milliárd forint)	415,3	244,1	1 040,0	641,3
1.1 Belfölddel szemben	63,4	217,1	467,3	202,2
1.2 Külfölddel szemben	351,9	26,4	572,7	439,1
2. A monetáris bázis növekedése (folyó áron, milliárd forint)	179,9	188,3	172,1	178,6
3. Az adósságállomány növelésével fedezett hiány részaránya az összes hiány finanszírozásában (százalék)	69,8	56,5	85,8	78,2
4. A monetáris bázis kiszélesítésével fedezett hiány részaránya az összes hiány finanszírozásában (százalék)	30,2	43,5	14,2	21,8
5. A konszolidált államháztartás összes belföldi adóssága** a GDP százalékában	71,1	74,9	84,5	83,2

* Az államháztartás és az MNB bruttó tartozásának összevonasával számított államadósság.

** A leértékelési adóssággal együtt. A leértékelési adósság magyarázatára lásd *Borbély-Neményi* [1995].
Forrás: *Borbély-Neményi* ([1995], 139. és 145. o.) és *Neményi* újabb számításai.

Költségvetés. A költségvetési deficit általában inflációt gerjeszt. Vannak kivételek, a belső és külső adottságok olyan együttállása, amely lehetővé teszi a tartós költségvetési deficit és az igen alacsony inflációs ráta együttes létezését.⁵ Magyarország nem tartozik e kivételek közé; nálunk erős kapcsolat van a költségvetési deficit és az infláció között.

Az egyik lehetséges összefüggés akkor áll fenn, amikor a költségvetés hiányát a Magyar Nemzeti Bank közvetlenül fedezi hitelekkel; ezt szokták úgy nevezni: a deficitet a bankóprés finanszírozza. A magyar törvények felső korlátot szabnak erre a finanszírozási formára, bár ez bizonyos fokig rugalmasan kezelhető; alkalmi törvényekkel a korlát ideiglenesen felemelhető. Mindenesetre a korlát határáig eleve érvényesülhet inflációgerjesztő hatás.

A hiány finanszírozható úgy is, hogy az állam nem a központi banktól vesz fel hitelt, hanem állampapírok kibocsátásával és értékesítésével más hazai vagy külföldi pénztulajdonosoktól.⁶ Az elmúlt években mindinkább ez vált a deficit fedezésének fő forrásává. (Lásd a 4. táblázatot, amely a költségvetési deficit nagyságának és finanszírozási forrásainak idősorát mutatja be.)⁷ Ez, ellentétben a „bankóprés” működtetésével, nem növeli közvetlenül a pénzkínálatot (pontosabban az ún. monetáris bázist, amely a pénzkínálat bővülésének-szűkülésének fő mozgatója), de számos más hatása van, amely közvetve hozzájárulhat az infláció állandósulásához, sőt gyorsulásához is. Tekintsünk el itt a külföldi kölcsönöktől, amelyekről már korábban volt szó. Az utóbbi években a belföldi államadósság is fenyegető mértékben nőtt, és már csak ezért is fokozott figyelmet érdemel. (Lásd a 4. táblázatot.) Amikor a költségvetés igen nagy keresletet támaszt a hitelpiacon, akkor az felfelé hajtja a hitel árát, a kamatot.

⁵ Ez a helyzet például az Egyesült Államokban, elsősorban azért, mert a belföldi és külföldi pénztulajdonosok mind ez ideig szívesen fektették be megtakarításaikat a teljes biztonságot adó amerikai állampapírokba. Egyébként a mind hatalmasabbra duzzadó államadósság ott is nagy gondot okoz, s ezért a politikai élet előterébe került a deficit csökkentése.

⁶ Makrogazdasági szempontból alapjában véve egyenértékű ezzel a következő eljárás: a külföldi hitelezőtől közvetlenül a Nemzeti Bank veszi fel a kölcsönt, de azt központi banki hitelként továbbadja a költségvetésnek.

⁷ A magyar államadósság adatainak utólagos módszeres feldolgozásában, osztályozásában és elemzésében úttörő munkát végzett *Borbély-Neményi* [1994], [1995].

A magas névleges kamatláb azután beépül az inflációs várakozásokba, és ezzel magasan tartja (növekvő deficit esetén még fel is gyorsíthatja) az inflációt.

Itt ismét egy veszedelmes ördögi kör alakult ki. A magas kamatláb növeli az államadóssággal kapcsolatos kamatterhet; ez alkotja a költségvetési deficit mind nagyobb hányadát. A növekvő deficit viszont újabb kölcsönök felvételére készíti a költségvetést, továbbá arra, hogy mind nagyobb kamatot ígérjen, csakhogy kielégítthesse növekvő keresletét. Ez tovább hajta felfelé a kamatlábat – ami visszahat a deficitre és így tovább.

Önmagában semmi ijesztő sincsen abban, ha egy országban számottevő az államadósság. Ez szokásos nemcsak a fejlődés alacsonyabb vagy közepes szintjén, de számos érett piacgazdaságban is. Amitől óvakodni kell, az az államadósság gyorsuló növekedése, az adósságörvény. Ez akkor következik be, ha az államadósság hosszú időszakon át gyorsabban nő, mint a GDP, sőt az államadósság/GDP arány növekedése gyorsul. Könnyű belátni, hogy ebben az esetben az adók előbb-utóbb már egyáltalán nem képesek fedezni az igazgatás, a közbiztonság, a védelem költségeit és a jóléti kiadásokat, hanem kizárólag az egyre növekedő adósságtörlesztési és kamatterheket finanszírozzák, sőt egy bizonyos ponton túl már erre sem elegendők. Magyarországon még nem tartunk itt, de már több szimulációs számítás kimutatta: ha a korábbi, 1995. március 12-e előtti trend folytatódna, belátható időn belül belekerülnénk ebbe az adósságörvénybe, s rohannánk a pénzügyi ellehetetlenülés felé.⁸

Nem nyugodhatunk bele a költségvetési deficit, a magas kamatláb és a növekvő államadósság ördögi körébe. Ha viszont le akarjuk lassítani, majd meg akarjuk szakítani az ördögi kört, akkor egész sor rendszabályra van szükség. Természetesen nem a költségvetés hiteligénye az egyedüli tényező, amely a kamatlábra hatna: sok múlik az MNB és a kereskedelmi bankok kamatpolitikáján, a bankszektor hatékonyságán, a lakossági megtakarítást ösztönző institutionális reformokon (például az önkéntes nyugdíj- és egészségügyi pénztárak hálózatának kiépítésén), és más körülményeken is; ezekre most nem térek ki. Mindenesetre elmondható: a nagy költségvetési deficit csökkentése szükséges feltétele annak, hogy a hitelpiacra gyakorolt keresleti nyomás enyhüljön. A költségvetés mindkét oldalán sok változtatás szükséges.

Ami a kiadási oldalt illeti, a március 12-i csomag erélyes *első lépésnek* minősíthető. Önmagában is bátor cselekedet volt, hogy annyiféle ellenállással szemben a kormány és a parlamenti többség meg merte tenni ezt az első lépést. Szükség volt az első lépések radikalizmusára, erélyességére, annak bizonyítására, hogy a kormány és a parlamenti többség szakított a tétovázással, a nehéz feladatok halogatásával, el van szánva a cselekvésre. Volt bátorsága hozzájárulni még az olyan „tabukhoz” is, mint az állami jóléti kiadások. Ez fordulópont volt a magyar gazdaságpolitika történelmében.

Sajnálatos, hogy az első csomag összeválogatásakor nem érvényesült kellőképpen a következő szelekciós kritérium: hogyan érhető el a szükséges megtakarítás minimális áldozattal, s ezzel együtt kisebb társadalmi ellenállással. A stabilizációs programot úgy hozták nyilvánosságra, hogy annak indítékait és várható eredményeit nem magyarították el eléggé világosan és kellő meggyőző erővel. A stabilizációs csomag bejelentésekor nem volt a kormánynak hosszabb időre előretekintő gazdasági és társadalomátalakítási reformprogramja; ennek kidolgozása és széles körű megvitatása mind a mai napig még csak az első lépéseknél tart. Ezért a március 12-i rendszabályok csupán a pillanatnyi nyomasztó gondok leküzdésére összpontosították a

⁸ Még jóval a jelenlegi stabilizációs program előtt foglalkozott e folyamatok elméleti összefüggéseivel és számszerű szimulációjával *Oblath-Valentinyi* [1993]: Újabb számítások találhatóak a Világbankban készült tanulmányban *The World Bank* [1995].

**Általános kormányzati kiadás a GDP százalékában
(nemzetközi összehasonlítás)**

Ország	Általános kormányzati kiadás a GDP százalékában		
	1991	1992	1993
Bulgária*	50,7	43,9	41,7
Csehország	54,2	52,8	48,5
Magyarország	58,3	63,4	60,5
Lengyelország*	48,0	50,7	48,4
Románia	40,4	42,2	31,0

* A kiadások nem tartalmazzák az esedékes, de nem törlesztett kamatokat.

Megjegyzések: Az általános kormányzati kiadások adatai az állami és a helyi önkormányzati kiadásokat, valamint a költségvetésen kívüli alapok kiadásait foglalják magukban. Az adatok a konszolidált költségvetést tükrözik; a kiadások tartalmazzák a kamattörlesztéseket, viszont nem foglalják magukban a hiteltörlesztéseket.

Forrás: EBRD ([1995], 138–142. o.).

figyelmet; nem ágyazódtak bele szervesen egy mélyebbre ható és átfogó, hosszú távú reformtervbe.

A stabilizációs csomagnak a költségvetésre vonatkozó része az államháztartási reformfolyamatnak remélhetőleg csupán a kezdete. Noha fejtegetéseim jelen pontján az inflációval és a költségvetési deficittel kapcsolatban vettem fel a kiadások csökkentésének ügyét, tulajdonképpen mélyebbre szántó dilemmáról van szó: nevezetesen arról, hogy mekkora legyen az állam szerepe a gazdaságban és a társadalomban? A március 12-i csomag előtt Magyarország volt az az ország a posztszocialista régióban, amelyben a legnagyobb volt a költségvetési kiadás/GDP hányad. (Lásd az 5. táblázatot.) Ki-k döntse el magában, helyesli-e ennek a „vezető szerepnek” a konzerválását. A magam részéről nem csatlakoznék azokhoz, akik végletes libertarianus álláspontot képviselnek, és a minimumra szorítanák az állam szerepét – de a mai (és még inkább a tegnapi) szerepvállalást messze túlméretezettnek tekintem. Kevésbé központosított és hatékonyabb igazgatásra lenne szükség.

„Kisebbsé”, olcsóbb, kevesebb adóból eltartható, de hatékonyabb államra van szükség – nézetem szerint ez legyen az államháztartás reformjának vezető gondolata. E reform egyik alkotóeleme a jóléti rendszer átalakítása. Itt sem javasolnám az állam „kivonulását”. Amint azt korábbi írásaimban is hangsúlyoztam: távol áll tőlem a jóléti állam „összerombolásának” gondolata. A jóléti állam kialakulása a modern civilizáció egyik nagy vívmánya, amelyet meg kell őrizni – de amelynek hatókörét célszerű szűkebbre szorítani, s más ellátó mechanizmusokkal kiegészíteni.⁹ A jóléti szférában, nézetem szerint, nem megszüntetni, de szerényebb mértékűre kell szűkíteni a központosított, kötelező adókból finanszírozott állami részvételt. Az állami jóléti redistribúciót sokkal inkább ki kell egészíteni önkéntes munkaadói és munkavállalói hozzájárulásokon alapuló, non-profit intézmények keretében működő biztosítási és jóléti szolgáltatási intézményekkel. Azok számára továbbá, akik készek azt megfizetni, az eddiginél szélesebb körben és jobban ellenőrzött módon lehetőséget kellene adni kommerciális alapon működő szolgáltatások és biztosítók igénybevételére. Itt nincs helyünk a jóléti szektor reformjának részletes taglalására, csupán annak makroökonómiai vonatkozására akarok rávilágítani. A költségvetési deficit kiküszöbölése szoros kapcsolatban áll ezzel a nagy és nehéz társadalmi-politikai problémával.

A stabilizációs csomagnak az államháztartással, s ezen belül a jóléti kiadásokkal

⁹ Ezt hangsúlyozzák azok a svéd közgazdászok is, akik a jóléti állam mintaországában bírálják annak túlméretezettségét, s javaslatokat tesznek a megreformálására. Ajánlásaik az állami jóléti kiadások átgondolt csökkentését javasolják, más, azok hiányát kompenzáló intézkedésekkel együtt, nem pedig azok kíméletlen kiiktatását. Lásd erről *Lindbeck és szerzőtársai* [1994].

összefüggő részeire különösen érvényesnek látszik az a kritikai észrevétel, amely már a cikk korábbi részében is szerepelt a csomag egészére vonatkoztatva; az ugyanis, hogy a rendszabályokat nem ágyazták be egy átfogó reformfolyamattal tervezetbe. Kívánatos lenne a további lépéseknek a mostaninál sokkal gondosabban előkészítése: a különféle részterületek szakértőinek és érdekképviseleti szerveinek figyelmes meghallgatása, a csökkentésre javasolt kiadások sokkal körültekintőbb kiválasztása. Minden egyes csökkentés a konkrét dilemmák egész sorát veti majd fel; sok nehéz döntés fogja kijelölni a közvetlen vesztesek és nyertesek körét. A rendszabályok kidolgozásakor és bevezetésük ütemezésének meghatározásakor nem elegendő a költségvetési deficit csökkentésére törekedni, hanem elsősorban azt kell mérlegelni: miképpen illeszkedik a módosítás a legjobban a jóléti szektor általános reformjába. Az állami kötelezettségvállalások leépítése, ezzel együtt a finanszírozásukra szolgáló adók és kötelező járulékok csökkentése és az önkéntes befizetésen alapuló új szervezetek kiépülése menjen végbe párhuzamosan, egymást kiegészítve, egymással összehangolt módon. Messzemenően törekedni kell arra, hogy ez a folyamat minél kevesebb áldozattal járjon; minél tapintatosabban és emberségesebben bonyolódjék le. Az állampolgár hosszabb távon érezhesse azt, hogy csökken ugyan az államilag garantált jogosultságok köre, viszont ezzel együtt, egy későbbi fázisban, kisebbek lesznek az adóterhek; nő az egyén és a család szuverenitása, nagyobb lesz a jövedelemnek az a hányada, amelyről nem az állam, hanem ők rendelkezhetnek. Türelemmel és nagy megértéssel, együttérzéssel kellene megmagyarázni, hogy a jóléti rendszer reformja messzemenően szolgálja az egész magyar társadalom hosszú távú érdekeit. Sajnálatos, hogy a jóléti rendszert módosító intézkedések első csoportjának kidolgozásakor és ismertetésekor elszikkadtak ezek a követelmények; ez hozzájárult ahhoz, hogy a bejelentéseket felzúdulás fogadta, és széles körben éles ellenállásba ütköztek.

A költségvetés másik oldalán növelni kell az adóbevételeket. Az adórendszer fejlesztése a magyar posztoszocialista átalakulás egyik leggyengébb pontja. A szabályokat kijátszani akarók és az adóhivatalok küzdelmében az előbbiek sokkal ügyesebbnek és talpraesettebbnek bizonyulnak ellenfelüknél. Az adóhivatal minden újítására új kiskapuk nyílnak, újabb trükköket találnak ki az adó alól kibújni akaró polgárok. A stabilizációs programnak az adózással kapcsolatos tételeiben is túl sok volt a rögtönzés, az ijesztgetés és az üres ígéret. Akárcsak a jóléti szolgáltatások és kedvezmények megvonása, az adóterhek kiszélesítése is „vesztéseket” hoz létre. A méltányos teherviselés elvét absztrakt síkon senki sem vitatja – a vita akkor kezdődik, amikor konkrétan meghatározzák, hogy kinek kell több adót fizetnie, illetve adóznia az eddig adózatlan jövedelem- vagy vagyonelem után. A magam részéről elsősorban az adóbázis kiszélesítését ajánlanám. Csökkenteni kellene az adóztatás alóli felmentések és engedmények körét, és be kellene hajtani az adókat azoktól, akik azt megpróbálják elkerülni.¹⁰ Ez teszi lehetővé egyrészt a deficit csökkentését, másrészt az adókulcsok csökkentését is. Itt végre egy „jótékony kör” bontakozhat ki. Ha javul az adómorál és szélesedik az adóbázis, akkor csökkenthetők az adókulcsok. Márpedig éppen ezek, a szinte elviselhetetlenül magas adókulcsok késztetnek leginkább az adó elkerülésére, a szürke gazdaságban való rejtőzésre; tehát a kulcsok csökkentése növeli az adóbázist.

Fel szokták vetni: mi a fiskális és mi a monetáris politika munkamegosztása az inflációval kapcsolatban? Van, aki azt javasolja: a monetáris politika legyen sokkal in-

¹⁰ Elterjedt az a nézet, hogy elsősorban a „fekete” gazdaság tagadja meg az adók és kötelező járulékok befizetését. A magam részéről szívesen fenntartanám a „fekete” jelzót a jogi és erkölcsi értelemben igazi bűnözőknek minősülő emberekre. Ezek persze a világon sehol sem fizetnek adót. Az átmenet nagy problémája ezen a téren a „szürke” és „majdnem” fehér szférában van: alapjában véve tisztességes polgárokkal, akik tulajdonképpen törvényes keretek között szeretnének élni, de azért jövedelmeik egy részét kivonják az adózás alól, vagy legalábbis hallgatólagos cinkosai azoknak, akik ezt teszik. Túlnó e tanulmány keretein annak elemzése, hogyan kell ezt a réteget (gyanúm szerint a társadalom nagyobb részét) átvezetni az adózás tekintetében is a konzisztens törvénytisztelet gyakorlatába. Annyit azonban ezen a helyen is megjegyeznék: nyilvánvaló, hogy ez nem oldható meg kizárólag rendőri eszközökkel.

kább restriktív, és biztosítsa, akár változatlan deficit mellett is, az infláció letörését. Nézetem szerint ez túlságosan drága és – ha szabad ezt a kifejezést használni – brutális eljárás. Az aggregált pénzkínálat drákói szűkítése s ennek egyik fő eszköze, az MNB által megszabott elsődleges kamatlábak radikális emelése súlyosan visszavetné a termelést és a beruházást. Sújtaná nemcsak a veszteséges, inefficiens, életképtelen vállalkozásokat, hanem a nyereségeseket, hatékonyakat, életképeseket is. Azt a lehetőséget, hogy ne csak kézben tartás, hanem drámai erősséggel le is szűkítsék a hitelkínálatot, nézetem szerint inkább csak vészféknek kellene tekinteni, arra az esetre, ha az infláció mértéktelenül ellödulna, vagy ilyesféle folyamat begerjedése fenyegetne.

Ez már átvezet a következő témához, a reáltermelés perspektívájához.

Visszaesés vagy fellendülés és tartós növekedés

Az elmúlt években széles körű vita bontakozott ki Magyarországon és nemzetközi méretekben a poszt-szocialista átmenet során kialakult recesszió okairól és a rövid távú fellendülés, valamint a tartós növekedés feltételeiről.¹¹ Itt ismét egy személyes észrevételt kell tennem. Két és fél évvel ezelőtt abban reménykedtem, hogy eljött a fellendülés ideje. Korai volt. Az akkori kormányzat egyoldalúan csak a fellendítés népszerű akcióit, például a hitelkínálat és általában az aggregált hazai kereslet bővítését vállalta. Ugyanakkor nem tette meg párhuzamosan a szükséges, de népszerűtlen lépéseket; például nem hajtotta végre a sokak által (általam is) javasolt devizaleértékelést, sőt folytatta a devizaárfolyam reálfelértékelésének politikáját. Többek között ez is közrejátszott abban, hogy 1994-ben annyira ellentmondásos jelenségek mutatkoztak a gazdaságban. Megerősödtek a fellendülés irányába ható tényezők, s valóban, sok év után első ízben növekedés ment végbe. Ugyanakkor, amint erről már szó volt, kiéleződtek az egyensúlyi feszültségek is.

A vita ma is tovább folyik a reáltermelés összehúzó-dása-bővítése ügyében. Két szélsőséges álláspont ismeretes. Az egyik szerint igenis drasztikus termelésösszehúzó-dásra van szükség, mert csak ily módon korlátozható az importéhség és hozható helyre a kereskedelmi és fizetési mérleg egyensúlya. E nézet hívei a termelés csökkenését nem egy összetett gyógymód negatív mellékhatásának tekintik, amely esetleg elkerülhetetlen, hanem magát a kontrakciót tekintik a terápiának. De elhangzik az ellenkező végtel is: vállalni kell a költségvetési deficit jelenlegi (vagy a jelenleginél is nagyobb) mértékét, valamint a folyó fizetési mérleg további romlását, annak érdekében, hogy ne törjön meg, hanem gyorsuljon a termelés fellendülése.

A március 12-i stabilizációs program, legalábbis annak meghirdetett előirányzatai tartózkodnak e két végteltől. Nem vállalkozik a termelés azonnali, gyors növekedését előmozdító intézkedésekre. Ehelyett a program a külkereskedelmi és pénzügyi feszültségek súlyossága miatt egyelőre sokkal szerényebb termelési előirányzatokkal elégszik meg, mint amire akkor vállalkozhatott volna, ha az elmúlt két-három év makro-gazdaságpolitikája kiegyensúlyozottabb lett volna. Azt szeretné elérni, hogy *ne csökkenjen* a GDP; sőt ha lehetséges, folytatódjék a tavalyi 1-2 százalékos növekedés. Ezen a termelési színvonalon menjen végbe a termelés felhasználásának *strukturális átcsoportosítása*: növekedjék az export és a beruházás részaránya, és csökkenjen a fogyasztás, különösen pedig a költségvetés által finanszírozott kollektív fogyasztás részaránya. Ami a hazai összes felhasználás eredetét illeti: ezen belül növekedjék a hazai termelésből és csökkenjen az importból származó termék-és szolgáltatás rész-

¹¹ A magyar vitáról lásd Balassa [1994], Békesi [1995], Csaba* [1995], Erdős [1994], Kopits [1994] és Köves [1995]. A külföldi irodalomból kiemelem a következő műveket: Berg [1994], Calvo-Coricelli [1993], Holzmann-Gács-Winckler [1995], Kolodko [1993] és Saunders [1995].

6. táblázat

A bruttó hazai termék felhasználása

Mutató	1991	1992	1993			1995 ^d
			a GDP százalékában			
1. Háztartások fogyasztása	68,6	72,8	74,0	73,6	71,2	
2. Közösségi fogyasztás ^b	9,4	12,0	14,4	11,7	10,4	
3. Összes végső fogyasztás ^{a, b} (1 + 2) – ebből államháztartás által finanszírozott fogyasztás ^b	80,6 36,7	84,8 42,3	88,4 43,9	85,3 –	81,6 –	
4. Összes felhalmozás	20,4	15,5	19,9	21,5	22,1	
5. Belföldi felhasználás (3 + 4)	101,1	100,3	108,2	106,8	103,7	
6. Külkereskedelmi egyenleg	-1,1	-0,3	-8,2	-6,8	-3,7	
Export	–	31,5	26,5	28,7	32,7	
Import	–	31,8	34,7	35,5	36,4	

Megjegyzések:

^a 1991-ben az összes végső fogyasztás összege tartalmazza a háztartás és az államháztartás között – adatforrások híján – fel nem osztott bankjuttalékot is (64,4 milliárd forint, ami a GDP 2,6 százaléka).

^b 1993-ban az adósságtörlesztésként kapott orosz hadieszközimporthal együtt.

^c Előzetes adatok.

^d Prognózis.

Forrás: 1991: KSH ([1994b], 72. és 73. o.); 1992 és 1993: KSH ([1995a], 107. és 108. o.); 1994 és 1995: a Pénzügyminisztérium adatai és előrejelzése alapján.

aránya.¹² (Lásd a 6. táblázatot.) Ez a strukturális átcsoportosítás sok tényezőtől függ, a többi között azoktól a rendszabályoktól is, amelyeket a cikk eddigi részében ismertettem. A tapasztalat mutatja majd meg, hogy milyen gyorsan tud megvalósulni ez az átrendeződés. Nem akarom elhallgatni, hogy ezzel kapcsolatban sok bennem az aggály és nyugtalanság. Nem lőnek-e az intézkedések túl a célon; nem fog-e túl hirtelen, túlzott mértékben visszaesni az aggregált kereslet? Nem jár-e ez a termelésnek a vártnál nagyobb kontrakciójával? Ha ez bekövetkezne, nem vezet-e ez el olyan adóbevétel-csökkenéshez, amely aláássa az eredeti törekvést, a költségvetési deficit leszorítását?

A termelés szűkülésével összefügg egy másik súlyos gond: a rövid és a hosszú távú szemlélet konfliktusa. Iszonyatosan nehéz körülmények között kell ma Magyarországot kormányozni; amint ez a cikk eddigi részéből kiderült: nem is egy-egy, de több Szküllá és Kharübdisz között kell elhajózni. Félő, hogy a felelős gazdasági vezetők figyelmét szinte teljesen lekötik a rövid távú problémák. Nem szabad elfogadnunk ezt a gyakorlatot, márcsak azért sem, mert egyebek között a hosszú távú feladatok örökös halogatása vezetett el a bajok mai felhalmozódásához. Egész sor teendő van, amit *most* kell elvégezni ahhoz, hogy hosszabb gazdasági periódus után majdan hozzájáruljon a tartós növekedéshez. Igen fontos lenne, hogy minden mai sürgős feladatot nemcsak a „tűzoltás”, a mai katasztrófaelhárítás szemszögéből, hanem a rendszer mélyebb transzformációját szolgáló reformok és a tartós növekedés szemszögéből is értékeljünk, és a „rövid táv–hosszú táv” dilemmáit mérlegelve szülessenek határozatok. Néhány példa:

– A privatizálásra vonatkozó döntéseknél fontos szempont a költségvetés mai

¹² A gyors *strukturális átrendezés* követelménye, az immár szerényebb mértékűre megszabott növekedési előirányzaton belül – ez volt a tavaly nyáron közzétett cikkem (Kornai [1994]) egyik alap gondolata. Amennyire meg tudom ítélni, a március 12-i program ebben a tekintetben igen közel áll az akkor kifejtett javaslathoz. A cikk egy másik gondolata is helyet kapott a stabilizációs program érvelésében: az egyensúlyt javító és a növekedést előmozdító intézkedések *párhuzamosságának* követelménye. Erről a továbbiakban még szó lesz.

bevétele – de ez nem lehet kizárólagos kritérium. Nem kevésbé fontos az, hogy milyen kötelezettséget vállal a potenciális új tulajdonos tőkeemelésre, beruházásra, új technológiák meghonosítására.

– A pénzügyi szektor fejlesztésében célszerű szem előtt tartani azt, hogy hogyan járulhatnak hozzá a bankok a mai külső és belső egyensúlyi problémák megoldásához. Ám nem kevésbé fontos a hosszú távú hitelezés intézményeinek megteremtése, a termelőberuházások, a lakásberuházások szolgálatában álló hitelek kibővítése. Ez összefügg a hosszú távra lekötött betétek elterjedéséhez szükséges feltételek megteremtésével, az önkéntes nyugdíj- és egészségpénztárak hálózatának kiépülésével, e pénztárak és a magánbiztosító intézetek aktívabb befektetési tevékenységének kifejlődésével.

– Miközben törekedni kell az állami kiadások csökkentésére, célszerű lenne, hogy e kiadásokon belül növekedjék az állami beruházásokra fordított összegek aránya.

– Bármilyen kemény intézkedésekre van is szükség a költségvetési kiadások csökkentésére, nem szabad megfeledkezni arról, amit éppen a legkorszerűbb növekedési elméletek tanítanak: a növekedés legfontosabb tényezői közé tartoznak a termelés szolgálatában álló kutatások, továbbá a munkaerő képzettségének növelése, a szaktudás korszerűsítése. Márpedig e tényezők fejlesztése állandó anyagi ráfordításokat igényel; ezeket még átmenetileg sem szabad visszaszorítani.

Emellett a hosszú távú szempontok hangsúlyozása elősegítheti a stabilizációs program politikai elfogadtatását is. Bár teljesen igaz, hogy az intézkedések radikalizmusát, bevezetésük gyorsaságát elsősorban a rövid távú bajok és a még nagyobb trauma elhárításának szükségessége kényszeríti ki – ez az érvelés mégsem képes az emberek millióit nagy és hosszú időn át gondokat és szenvedést hozó áldozatokra készíteni. Ha egyáltalán hajlandóak erre vállalkozni, azt csak egy jobb jövő reményében tennék. Ennek meggyőző bemutatása eddig szinte teljesen hiányzott a stabilizációs program melletti érvelésből.¹³ De ez már átvezet a cikk utolsó problémaköréhez: a gazdaság és a politika kapcsolatához.

Gazdasági és politikai stabilitás

A cikk eddigi szakaszaiban olyan dilemmákról volt szó, amelyek különböző gazdasági követelmények közti konfliktusok kapcsán vetődtek fel. Ilyesféle „trade-off” összefüggések szerepeltek: minél inkább eleget teszünk az egyik gazdasági szempontnak, annál nagyobb engedményt kell tenni a másik tekintetében. Van azonban egy ennél mélyebb dilemma is: a gazdasági és a politikai stabilitás közötti ellentmondás.

Ha egy országban már megerősödött a demokratikus politikai rendszer és a gazdaság tartós növekedési pályára került, ez az ellentmondás kiküszöbölődhet. A gazdasági és a politikai élet stabilitása kölcsönösen erősítheti egymást. Viszont a posztoszocialista átalakulás világában gyakori e két követelmény konfliktusa. S amikor a gazdaság vesztegel, vagy éppenséggel visszaesik, amikor a társadalom szinte görcsökben vonaglik, akkor a konfliktus veszedelmesen kiéleződhet.

Amint arra már a cikk korábbi része is rámutatott: a politikai vezetés évtizede-

¹³ Ez év májusában jelentette be a kormányfő a nyilvánosságnak, hogy elkészült a kormány közép- és hosszú távú reformprogramjának első tervezete. Ezt azonban nem ismerik még a szűkebb szakmai körök sem, nem is szólva a szélesebb közvéleményről. Nagy mulasztás, hogy ez a munka ennyire elkésett; sokkal szerencsésebb lett volna, ha az ország párhuzamosan ismeri meg a rövid, a közép- és a hosszú távú programot, s ha kitűnne, hogy ezek szervesen összeillesz-
kednek.

ken át gazdasági kedvezményekkel „vásárolta meg” a lakosság jóindulatát, vagy legalábbis toleranciáját. Válaszul az elégedetlenség jeleire, jöttek az engedmények: a bérlazítás, a veszteséges vállalatokat kimentő puha költségvetési korlát, az állami költségvetés terhére adott juttatás vagy ígérvény. Ez a gyakorlat volt az infláció, az eladósodás, a költségvetésiegyensúly-felbillenés folyamatának elindítója és állandó gerjesztője.

Ezt tette a Kádár-rezsim a maga felemásan liberális-reformista korszakában, majd ezt folytatták a szabad választással hatalomra jutott kormányok is, egészen 1995. március 12-ig. Magyarországot korábban a politikai stabilitás mintaoszágának tekintették az összehasonlító közgazdaságtan művelői, a nemzetközi szervezetek munkatársai, a külföldi diplomaták és újságírók. Igen, de az akkori politikai nyugalom árát most fizetjük meg.

A redisztributív követeléseknek örökösen utána engedő gyakorlattal szakított az 1995. március 12-i program. Említettem már: nagy kár, hogy a csomag elemei nem voltak sem politikai, sem gazdasági szempontból elég jól összeválogatva. A programot esetenül, néha szinte részvétlen és bántó hangnemben adták elő, s nem magyarázták meg eléggé a társadalomnak sem a program indítékait, sem a várható hatását. De még ha a programot sokkal ügyesebben állítják is össze, és a meggyőzést sokkal hatásosabban végzik is el, az sem változtatna azon, hogy a program valóban kézzelfogható veszteséget okoz igen sok embernek; csökkenti mai életszínvonalukat, és rontja biztonságérzetüket. Ezért nem meglepő, hogy nagy az ellenállás. Nemcsak az ellenzék parlamenti tiltakozásaira gondolok; az még csak hozzátartozna a parlamenti demokrácia normális működéséhez. Most viszont nagy intenzitással jelentek meg a parlamenten kívüli tiltakozások legkülönbözőbb formái is. Már eddig is a társadalomnak jóformán minden rétege és érdekcsoportja tiltakozott, de legalábbis élesen bírálta a programot. A tévében vagy a nyomtatott sajtóban közzétett nyilvános elítéléstől az utcai tüntetésig és a parlamentbe küldött delegációig, a sztrájkfenyegetésektől az első valóságos sztrájkig a tömegtiltakozás szinte valamennyi formájából kaptunk már ízelítőt néhány hét leforgása alatt. A parlamenten kívüli radikális jobboldal nyomtatott sajtójában megjelent olyan írás, amely polgári engedetlenségre, az adófizetés megtagadására szólította fel a lakosságot. És ez talán még csak a kezdet, hiszen a program megvalósulása még alig éreztetta a hatását! Ezért felvetődik a kérdés: egyáltalán megvalósítható-e, nem gazdaságilag, hanem politikailag, a stabilizációs csomag?

Kemény, szigorú programokat eredményesen hajtottak végre kemény, szigorú katonai diktatúrák vagy más autokratikus politikai rezsimek, mint például Pinochet Chiléje vagy a demokratizálódás előtti Dél-Korea. Demokratikusan megválasztott kormány is képes volt megvalósítani megszorító intézkedéseket, például Margaret Thatcher konzervatív kormánya – de akkor ez a kormány éppen erre a feladatra kapott mandátumot a választóitól, akik megelégtéltek az angol gazdaságnak a megelőző munkáspárti kormányok alatti szétzilálódását. Thatcher azzal kezdte programjának megvalósítását, hogy lesújtott a szakszervezetekre. Ugyancsak sikerrel hajtott végre egy drákói programot a 90-es évek kezdetének lengyel Szolidaritás-kormánya – de az a rendszerváltás első eufóriájának történelmileg egyedülálló pillanatát ragadta meg, és akkor még széles tömegtámogatással rendelkezett.

Képes lesz-e a mai Magyarország szocialista–szabaddemokrata koalíciója végrehajtani a szigorú programot, amelynek most még csak a kezdetén tartunk? Mégpedig a parlamenti demokrácia vívmányainak hiánytalan megőrzésével, amint arra a kormányon lévő pártok hangsúlyozottan kötelezettséget vállaltak? Magyarországon most sajátos szerepcsere ment végbe. Némi leegyszerűsítéssel azt mondhatnánk, a szocialista párt, amely szociális érzékenységét hangoztatva győzött a választásokon, „thatcherista” programot valósít meg. Eközben a magukat konzervatív jobbközép

erőknek nevező politikusok szociáldemokrata érveléssel állnak ki a túlméretezett jóléti állam és a munkavállalói oldal bérkövetelései mellett. Meddig tartható mindkét oldalon ez a sajátos szerepvállalás?

Nem tudok, de nem is akarok prognózist adni. Inkább, a cikk címének megfelelően, a dilemmát fogalmazom meg.

A magyar társadalom a stabilizációs program megvalósításának első fázisában szinte klasszikus élességgel példázza azt az esetet, amelyet a játékelmélet „a fogoly dilemmájának” nevez, s amely dilemmának elméletileg kétféle megoldása lehetséges.

Az egyik a nem kooperatív megoldás. A játékelméleti modellben mindegyik fogoly a maga érdekét akarja érvényesíteni, s ez önpusztító hatással jár. Ha a társadalom mindegyik rétege és érdekcsoportja magát akarja kihúzni a terhek alól, a maga eddigi anyagi pozícióját akarja őrizni, sőt éppen most akarja a pozícióját javítani, a többi réteg és érdekcsoport terhére, akkor együttvéve mindenki rosszabbul jár. Sem az egyensúly nem tud helyreállni, sem a termelés nem tud növekedni. Az ország tekintélye tovább romlik. Sem a hitelezők, sem a befektetők (legyenek azok akár magyarok, akár külföldiek) nem bíznak abban, hogy a tömegtiltakozásoktól és sztrájkoktól gyötört országban jó helyen van a pénzük. A politikai instabilitás a gazdaság további destabilizálásához vezet. Minél erőszakosabban és hathatósabban küzd mindegyik csoport a maga érdekéért a többi csoport rovására, annál pusztítóbb a küzdelem együttes következménye.

A játékelmélet (és a csoportérdeken felülemelkedő hétköznapi józan ész) világosan megjelöli a másik alternatívát: a kooperatív megoldást. A fogoly dilemmájában a foglyoknak meg kell egymással egyezniük. Mindegyiknek engednie kell; egyik sem kapja meg a saját szempontjából legjobbat, de együttesen mégiscsak jobban járnak, mint a nem kooperatív viselkedéssel. Mi valamennyien, magyar állampolgárok, a mai helyzet foglyai vagyunk. Képes-e valamennyi érintett csoport, szakma, ágazat, régió engedményt tenni, áldozatot hozni, belenyugodni egyes kedvezmények, juttatások megvonásába vagy csökkentésébe, s nemcsak a többiektől elvárni azt, hogy ezt megtegyék? Elég érettek vagyunk-e ahhoz, hogy a kooperatív megoldást válasszuk? Olyan dilemma ez, amelyre a magyar társadalom minden egyes pártjának, mozgalmának, szervezetének, a társadalom minden tagjának magának kell, saját lelkiismerete szerint válaszolnia.

Hivatkozások

- BALASSA ÁKOS [1994]: Van-e válság, és ha igen, miféle? Népszabadság, október 29., 17. és 21. o.
- BÉKESI LÁSZLÓ [1995]: Mást választhatunk, de „jobbat” aligha. Népszabadság, 1995. július 8., 17–18. o.
- BERG, A. [1994]: Supply and Demand Factors in the Output Decline in East and Central Europe. *Empirica*, 21. évf., 1. sz.
- BORBÉLY LÁSZLÓ ANDRÁS–NEMÉNYI JUDIT [1994]: Az államadósság növekedésének összetevői 1990–1992-ben. *Közgazdasági Szemle*, 41. évf., 2. sz., 110–126. o.
- BORBÉLY LÁSZLÓ ANDRÁS–NEMÉNYI JUDIT [1995]: Eladósodás, a külső és belső államadósság alakulása az átmenet gazdaságában (1990–1993). In: *Rendszerváltás és stabilizáció. A piacgazdasági átmenet első évei*. Szerk.: MELLÁR TAMÁS. Magyar Trendkutató Központ, Budapest, 123–166. o.
- BRUNO, M. [1993]: *Crisis, Stabilization and Economic Reform: Therapy by Consensus*. Oxford University Press, Oxford.
- CALVO, G.–CORICELLI, F. [1993]: Output Collapse in Eastern Europe. *IMF Staff Papers*, március, 40. évf., 1. sz., 32–52. o.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Gazdaságstratégia helyett konjunktúrapolitika. *Külgazdaság*, 39. évf., 3. sz., 36–46. o.
- EBRD [1995]: *Economics of Transition*, 3. évf., 1. sz.

- ERDŐS TIBOR [1994]: A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai. *Közgazdasági Szemle*, 41. évf., 6. sz., 463–477. o.
- FISCHER, S. [1987]: The Israeli Stabilization Program, 1985–1986. *The American Economic Review*, 77. évf., 2. sz., május, 275–278. o.
- HOLZMANN, R.–GÁCS JÁNOS–WINCKLER, G. (szerk.) [1995]: Output Decline in Eastern Europe: Unavoidable, External Influence or Homemade? *International Studies in Economics and Econometrics*, Vol. 34, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston és London.
- KOLODKO, G. W. [1993]: From Output Collapse to Sustainable Growth in Transition Economies. The Fiscal Implications. Institute of Finance, Working Papers, No. 35, Warsaw.
- KOPITS GYÖRGY [1994]: Félúton az átmenetben. *Közgazdasági Szemle*, 41. évf., 6. sz., 478–497. o.
- KORNAI JÁNOS [1992]: Visszaesés, veszteglés vagy fellendülés. *Magyar Hírlap*, december 14., 25. évf., 302. sz., 12–13. o.
- KORNAI JÁNOS [1993]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 40. évf., 7–8. sz., 569–599. o.
- KORNAI JÁNOS [1994]: A legfontosabb: A tartós növekedés. A makrogazdasági feszültségekről és a kormány gazdaságpolitikájáról. Népszabadság, augusztus 29. és szeptember 2. között öt folytatásban megjelent cikksorozat. Megjelent még: *Gazdaság*, 1994. 27. évf., 2. sz., 17–45. o.
- KÖVES ANDRÁS [1995]: Egy alternatív gazdaságpolitika szükségessége és lehetősége. *Külgazdaság*, 39. évf., 6. sz., 4–17. o.
- KSH [1991]: Hungarian Statistical Yearbook 1990.
- KSH [1994a]: Magyar statisztikai zsebkönyv, 1993.
- KSH [1994b]: Magyar statisztikai évkönyv, 1993.
- KSH [1995a]: Magyar statisztikai zsebkönyv, 1994.
- KSH [1995b]: Tájékoztató, I. negyedév.
- LARRAIN, F.–SELOWSKY, M. (szerk.) [1991]: The Public Sector and the Latin American Crisis. ICS Press, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- LINDBECK, A.–MOLANDER, P.–PERSSON, T.–PETERSSON, O.–SANDMO, A.–SWEDENBORG, B.–THYGESEN, N. [1994]: Turning Sweden Around. The MIT Press, Cambridge és London.
- MNB [1993]: Havi jelentés, 1. sz.
- NATIONAL BANK OF HUNGARY [1994]: Annual Report 1993.
- OBLATH GÁBOR–VALENTINYI ÁKOS [1993]: Seigniorage és inflációs adó – néhány makroökonómiai összefüggés magyarországi alkalmazása, I. A pénzteremtésből eredő állami bevétel és az államadósság, II. Az államháztartás, a jegybank és az adósság dinamikája. *Közgazdasági Szemle*, 40. évf., 10. és 11. sz., 825–847. és 939–974. o.
- RAZIN, A.–SADKA, E. [1993]: The Economy of Modern Israel: Malaise and Promise. The University of Chicago Press, Chicago és London.
- SACHS, J. (szerk.) [1989]: Developing Country Debt and Economic Performance. National Bureau of Economic Research, The University of Chicago Press, Chicago.
- SAUNDERS, C. T. (szerk.) [1995]: Eastern Europe in Crisis and the Way Out. The Vienna Institute for Comparative Studies, Macmillan, Houndmills és London.
- SUNKEL, O. (szerk.) [1993]: Development from Within. Toward a Neoliberalist Approach for Latin America. Lynne Rienner Publishers, Boulder és London.
- WILLIAMSON, J. (szerk.) [1990]: Latin American Adjustment. How much Has Happened? Institute for International Economics, Washington, D. C.
- THE WORLD BANK [1995]: Hungary: Structural Reforms for Sustainable Growth. Washington, D. C., február.

BRÓDY ANDRÁS

Növekedés, csőd és ciklusok

(A végtelen modell csonkítása és spektruma)

W. Leontief megalkotta a gazdasági növekedés végtelen lineáris modelljét. A számításokat azonban a modell véges szeletével végezzük. Ezt a véges részt többféleképpen is ki lehet választani. Az eredetileg publikált forma a gazdaság felszámolásának nyomvonalát adja meg. Ezért eltérő megoldást javasolok. Ez másképpen csonkítja véges méretűvé a modell elméletileg kétszeresen is végtelen mátrixát. A két-fajta csonkítás a gazdasági csőd és a gazdasági növekedés két, egymástól jellegzetesen eltérő pályáját adja. A növekedés teljes egyensúlya mindig csak a csonkítatlan, azaz végtelen mátrix megoldása lehet. Itt is felbukkan egy második, egyensúlyi, ámde csökkenő pálya lehetősége. Mindezzért megkísérlem a modellt – R. Godwin elmélete alapján – a gazdasági ingadozás modellezésére is felhasználni. Ezzel mód nyílik a ciklusok időtartamának és eloszlásának kiszámítására és a rendszer lehetséges mozgásformáinak egységes ábrázolására.*

W. Leontief pontosan kifejtette a dinamikus inverz legfőbb gazdasági eszméjét, alapvető struktúráját, logikai vázát és matematikai egyenleteit, valamint bemutatta átfogó számítási eredményeit az Egyesült Államok egy részletes modelljén. (*Leontief* [1970].) A modell a minden évben ismétlődő, tehát elméletileg végtelen folyamatot írja le, amelynek során a gazdasági rendszer minden k -adik évben előállítja az abban az évben végső fogyasztásra kerülő y_k javakat, az ehhez szükséges folyó ráfordításokat és gondoskodik a kapacitásokat növelő beruházásokról is, hogy a következő év termelését megalapozza.

A leírás a gazdaság már ismert dinamikus egyenletéből indult ki. Ezt szintén Leontief állította fel a következő formában (*Leontief* [1953] 82–88. o.):

$$\mathbf{x}_k = \mathbf{y}_k + \mathbf{A}\mathbf{x}_k + \mathbf{B}(\mathbf{x}_{k+1} - \mathbf{x}_k). \quad (1)$$

Itt az \mathbf{A} mátrix a folyó ráfordítások együtthatóiból alkotott mátrix, \mathbf{B} a tőkelekötések mátrixa, \mathbf{x} pedig a teljes termelések vektora. A zárójelben tehát a termelés kívánt

* Köszönetemet fejezem ki az OTKA T13795 számú támogatásának, valamint az intézet matematikai szemináriumának. A kutatás első összefoglalása, részletes matematikai függelékkel felszerelve, E. Dietzenbacher szerkesztésében, az *Economic Systems Research* 1995. évi 3. számában jelenik meg. A magyar változat főként az értelmezést és nagyságrendi tárgyalást szolgálja.

növekedése áll, s az egyenlet azt mondja ki, hogy a teljes termelésnek fedeznie kell a végső fogyasztást, a folyó ráfordításokat és a növekedéshez szükséges beruházásokat.

Tudjuk, hogy ha a gazdaság *produktív*, tehát a folyó ráfordítások kisebbek, mint a kibocsátás, akkor **A** legnagyobb sajátértéke kisebb 1-nél. Ekkor létezik és szigorúan pozitív $\mathbf{Q} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$, az úgynevezett Leontief-inverz. Ha ezzel beszorozzuk az (1) egyenletet, akkor a következő összefüggést nyerjük:

$$\mathbf{x}_k = \mathbf{Q}\mathbf{y}_k + \mathbf{Q}\mathbf{B}(\mathbf{x}_{k+1} - \mathbf{x}_k). \quad (2)$$

Ha tehát adott az \mathbf{y} végső fogyasztás és adott a kapacitások megkívánt növekedése, akkor kiszámítható az ehhez szükséges teljes termelés. Az persze külön vizsgálatot követel, hogy az adott évre már létrejöttek-e az ehhez szükséges kapacitások. Éppen ez a kérdés vezet a szomszédos évek vizsgálatához és az általánosabb ábrázoláshoz, amely biztosítani kívánja a megfelelő kapacitásokat is a figyelembe vett évek teljes sorára. Megemlítendő, hogy a (2) egyenletből kiszámítható az úgynevezett *zárt rendszer* egyensúlyi növekedési üteme és pályája is. Ekkor feltesszük azt, hogy $\mathbf{y} = 0$, azaz nincsen külső vagyis „végső” fogyasztás.¹

Nem tudunk azonban válaszolni arra a kérdésre, hogyan befolyásolja az \mathbf{y}_k értékek valamely adott ($t = k, k + 1, \dots$) *idősora* az ehhez rendre szükséges évenként \mathbf{x} teljes termeléseket. Minden új év egy új (1) alakú egyenletet hoz, de semelyiket sem lehet önmagában, a többitől függetlenül megoldani, mivel mindegyik egyenlet tartalmazza a soron következő év \mathbf{x} teljes termelési szintjeit is. Nem tudjuk tehát biztosítani azt, hogy a számított értékek egy ellentmondásmentes, tehát megvalósítható termelési idősort adjanak.

Ezt a feladatot oldotta meg Leontief, amikor felírta az (elméletileg mindkét irányban végtelen) hipermátrixot,² amely összeköti az egymással szomszédos éveket:

$$\begin{bmatrix} \dots & & & & & \\ & \mathbf{I} - \mathbf{A} + \mathbf{B} & -\mathbf{B} & & & \\ & & \mathbf{I} - \mathbf{A} + \mathbf{B} & -\mathbf{B} & & \\ & & & \mathbf{I} - \mathbf{A} + \mathbf{B} & -\mathbf{B} & \\ & & & & \dots & \dots \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \dots \\ \mathbf{x}_{k-1} \\ \mathbf{x}_k \\ \mathbf{x}_{k+1} \\ \dots \\ \dots \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \dots \\ \mathbf{y}_{k-1} \\ \mathbf{y}_k \\ \mathbf{y}_{k+1} \\ \dots \\ \dots \end{bmatrix} \quad (3)$$

E mátrix inverzének, az úgynevezett dinamikus inverznek létezését és kiszámításának módját az irodalom behatóan tárgyalta. Leontief eredeti levezetése bemutatta azt a végtelen hatványsort, amely az inverz minden sorában (és oszlopában) megjelenik. Megemlítette azt is, hogy e hatványsor bizonyos esetekben divergálhat, és meghatározta azt a kritikus pontot, amikor a mátrix átlójában álló $\mathbf{I} - \mathbf{A} + \mathbf{B}$ szingulárisrá válik, és így lehetetlenné teszi az inverziót.

Az ilyen kétszeresen is végtelen mátrixnak a véges formáktól eltérő sajátosságai is vannak. Erre mutat a következő két megfontolás. A végtelen hipermátrixnak végtelen hipersajátvektora a csupa egységmátrixból álló $\mathbf{e} = [\dots, \mathbf{1}, \mathbf{1}, \dots, \mathbf{1}, \dots]^T$ összegező

¹ Pontosabban szólva ilyenkor ez a végső fogyasztás is a rendszer belső felhasználása. Kibővítjük az **A** mátrixot a végső felhasználók (általában a háztartások, állam, külkereskedelem stb.) szektorával.

² Hipermátrixnak nevezzük az olyan mátrixot, amelynek elemei maguk is mátrixok. Hasonlóan definiálhatjuk a hipermátrix hipersajátvektorát is. Ez tehát egy mátrixokból álló vektor lesz. A hipersajátérték ilyenkor nem skaláris mennyiség, hanem maga is mátrix, és a sajátérték reciprokát a mátrix invertálásával számíthatjuk ki.

vektor. Ha beszorozzuk a fenti mátrixszal, akkor kiejtve a minden sorban pozitív és negatív előjellel álló \mathbf{B} mátrixokat, minden elemében csak az $\mathbf{1-A}$ mátrixszal szorzódik. Az $\mathbf{1-A}$ mátrix tehát a végtelen mátrix egyik hipersajátértéke, habár nem sajátértéke semmilyen véges szeletének. Ha tehát a végtelen hipermátrixnak van inverze, akkor ennek is sajátvektora marad a fenti összegező vektor. Ez a vektor az inverzben a hipersajátérték reciprokával, tehát az \mathbf{Q} mátrixszal szorzódik. Ezért az inverz minden sorának (és minden oszlopának) összege \mathbf{Q} .

Ez utóbbi sajátosságnak egyszerű gazdasági indoka van. A teljes ráfordítás mindig pontosan \mathbf{Q} -szoros. A hipermátrix a szükséges ráfordításokat csupán *elosztja* a különböző évekre, teljes összegét nem változtatja meg. Ezt a matematikai sajátosságot már Leontief részletesebben bizonyította.

A végtelen hipermátrix azonban szinguláris, bár minden véges szelete reguláris. Hipersajátértékei között ugyanis szerepel a zérusmátrix. A (2) egyenletből kiszámítható a zárt rendszer egyensúlyi növekedésének λ rátája. Ennek értéke a \mathbf{QB} mátrix legnagyobb és mindig pozitív sajátértékének a reciproka. Szorozzuk most be rendre a növekedése ütem, $1+\lambda$, egymásra következő hatványaival a fenti végtelen összegező \mathbf{e} hipervektor egyes egységmátrixait. Így olyan vektorhoz jutunk, amely ismét hipersajátvektor. De ez a vektor a beszorzás után minden sorban zérust ad eredményül, hiszen éppen ez a hosszú távú egyensúlyi megoldás feltétele, és ebből számítottuk ki λ értékét. A végtelen hipermátrix tehát szinguláris, mert van zérus sajátértéke.

A gyakorlati számítások, amelyek mindig a végtelen mátrix egy véges szeletére vonatkoztak, jól konvergáltak. *Petri* [1972] azt is bebizonyította, hogy az időegység kis módosításával minden $\mathbf{1-A+B}$ alakú mátrix esetleges szingularitása megszüntethető. E mátrix inverze azonban nem biztosan pozitív. A negatív elemek felbukkanása gazdaságilag értelmezhetetlen. Létezésük azt jelenti, hogy valamiképpen lehetséges ravaszul *kevesebbet* termelve mégis *többet* fogyasztani, vagy (megfordítva) *kisebb* fogyasztás esetleg csak *nagyobb* termelés árán biztosítható. Mindkét eset ellentmond a józan észnek és minden eddigi gazdasági tapasztalatunknak.

Az a feladatunk hát, hogy közelebről szemügyre vegyük ezt a kérdést, és indokokat találjunk arra, ha mégis el kell fogadnunk ezt az ellentmondást. Ha pedig oka valamely sajátos körülmény, akkor javítanunk kell a számítás menetén, hogy ne álljon elő ilyen zavaró mozzanat.

A csonkításról

Mint matematikai problémát elméleti értelemben fel tudjuk fogni, meg tudjuk vizsgálni, sőt kezelni is tudjuk a végtelen mátrixokat. A számítógép azonban erre közvetlenül nem képes, mert memóriája véges. A tényleges számítás a végtelen mátrixnak mindig csak véges szeletét tudja a gépbe gyömöszölni. A sorok és oszlopok végtelen menetét meg kell csonkítani, mind a *kezdetén* (tehát a mátrix felső bal sarkában), mind a *végső* időpontban (a jobb alsó sarokban). Csak így faraghatunk ki invertálható négyzetes mátrixot. Az adatok tényleges hiánya is korlátozhatja a számítás terjedelmét. Bár az elméleti helytállóság megkívánná a végtelen jövőbe nyúló fogyasztási idősor megadását, mindig csak rövidebb, legfeljebb tíz- vagy húszéves idősort tudunk összeállítani.

Sok függ tehát a csonkítás tényleges kivitelezésétől. Ha az átlóban álló ismétlődő $\mathbf{1-A+B}$ mátrixot önmagában invertáljuk, akkor ennek gyakorta lehetnek negatív elemei. Ha most a jobb alsó sarkot is erre az alakra csonkítjuk:

$$\left[\begin{array}{cccc} 1-A+B & -B & & \\ & 1-A+B & -B & \\ & & 1-A+B & -B \\ & & & 1-A+B & -B \\ & & & & 1-A+B \end{array} \right], \quad (4)$$

akkor elkerülhetetlenek a további bonyodalmak. Miért? A negatív előjelű \mathbf{B} mátrixok, amelyek az átlóval párhuzamos következő diagonálisban állnak, a következő év szükséges ráfordításai. Másképpen nem volna elégséges kapacitás a szükséges tevékenységek elvégzésére. Ezekkel szemben állnak a pozitív előjelű \mathbf{B} mátrixok a főátlóban. A pozitív előjel azt jelenti, hogy ezek az adott évek kibocsátásai. A kétszeres szerepeltetés elméletileg nem kifogásolható. Neumann János találta ki, hogy így lehet ábrázolni azt az állótóktét, amely megmarad a termelési folyamatban, több időszakra terjedő élettartama alatt. Sraffa és az úgynevezett Economic Activity Analysis művelői is kihasználták a matematikai tárgyalásnak ezt az elméleti lehetőségét a tőke korrektt ábrázolására.

Ez a matematikai leírás a tőkét sajátos *ikerterméknek* tekinti, amely csak abban különbözik az egyéb termékektől, hogy eredeti helyén maradvá kerül vissza a termelési folyamatba. Ez esetben, mint egy-egy év termékét, össze szabad vonni az adott év folyó ráfordításaival, illetve kibocsátásaival.³ De ennek az alapjában szellemes és helyes ábrázolásmódnak következményei is vannak. Lehetetlenné teszi, hogy egy-egy évet a többtől elszigetelve kezeljünk. Figyelni kell arra, hogy ezeket a mesterséges „tőkefolyamokat”, egymástól elszakíthatatlan ráfordítások és kibocsátások formájában együtt tartsuk. Mesterségesnek neveztük őket, mert a valóságban tőkeállagok és csak (elképzelt) év végi ki- és ugyanakkor beáramlásuk teszi lehetővé a sajátos matematikai leírást, azt tehát, hogy ráfordításként *is* és kibocsátásként *is* megjelenjenek.

A (4) egyenlet az elméletileg végtelen mátrix csonkításakor levágja az utolsó évhez tartozó negatív előjelű \mathbf{B} mátrixot. Ez a mátrix matematikailag már a következő, a számításban figyelembe nem vett évhez tartozik. Ezért úgy véljük, hogy lehasíthatjuk és figyelmen kívül hagyhatjuk. Mivel azonban itt ikertermékekről van szó, a mátrixnak mindig együtt kellene maradnia ikrével. Ekkor, mint láttuk, ellentétes előjelük révén általában kioltják egymás hatását, csupán átmeneti hatást hagyva hátra. A csonkítás miatt ez most lehetetlenné vált. Ezért van az, hogy az $1-A+B$ mátrix, mivel maga is ilyen csonkítás eredménye, szingulárisrá válhat, vagy inverzének negatív elemei lehetnek, tehát általában szólva „kellemetlenül” viselkedik.

Az eredeti (1) egyenletben csupán egyetlen \mathbf{B} mátrix szerepelt, amely a termelési szintek növekedésével szorozódik. Csak a (3) egyenlet helyettesítette ezt a növekedést két egymásra következő év teljes termelésével, amelyeket két (esetleg egymástól eltérő, mert időben is változó⁴) \mathbf{B} mátrixszal kell megszorozni. A csonkítás folyamán azonban meggyilkoltuk a negatív előjelű ikerestvért, amit a megmaradó pozitív előjelű \mathbf{B} drágán megtorol rajtunk. Elrontja (lefelé torzítja) a számított teljes termelési szinteket. Az utolsó évben ugyanis furcsán kirobbanó látszólagos kibocsátáshoz jutunk. Erre a rendszer, ha normálisan működik, semmi esetre sem képes. Ez a kibocsátás, \mathbf{Bx} , nem kevesebb, és nem is más, mint a gazdaságba befektetett teljes tőke összege. Ezt nem tekinthetjük tiszta lelkiismerettel az utolsó év végső kibocsátásának.

³ Ezzel megoldható az úgynevezett dimenziós ellentét. E szerint tőkét (stock) és áramlatot (flow) nem szabad közvetlenül összegezni, mert nem azonos a mértékegységük.

⁴ Leontief eredeti modellje a technikai változást is leírhatóvá teszi, mert változó elemű mátrixokat használ. A felmerülő problémákat azonban könnyebb így elemezni és magyarázni. A javasolt megoldás változó mátrixok esetén is alkalmazható.

A szó szoros értelmében persze a rendszer valóban ezt adja át a következő éveknek, a gazdaság jövőjének. De ez átadás, és nem kibocsátás. Nem egészen így gondoltuk a dolgot. Még ha el is döntjük, hogy a következő évben abbahagyjuk a termelést (és általában felhagyunk minden gazdasági tevékenységgel), még akkor sem tudjuk eladni a piacon a gazdaság egész tőkéjét (és biztosan nem ebben az utolsó évben).

Összefoglalóan: ha így csonkítjuk a mátrixot, akkor egy olyan kérdésre kapunk választ, ami önmagában ugyan jogosult és értelmes, de semmiképpen sem azonos az eredetileg feltett kérdéssel. Eredeti kérdésünk az volt, hogy mi a teljes termelésnek az az időszora, amely éppen az előírt évi végső fogyasztásokat teszi lehetővé. Magától értetődőnek tekintettük, azért ki sem mondtuk, hogy a gazdaságnak működni kell a számítás utolsó éve utáni időszakban is. Semmiképpen sem akartuk a gazdasági rendszert tönkretenni, nem akartuk csődbe kergetni vagy pusztulásig megcsapolni.

E helyett, a megadott csonkítással, a végső felszámolásba, teljes megszűnésbe kényszerített gazdaság termelésének idősorát számítjuk ki. Ez a kérdés és a rá kapott válasz egyáltalában nem olyan abszurd, mint azt az éles fogalmazás mutatja. Sőt: a kérdés elméletileg igen fontos és érdekes. Nálunk bizonyára nem nélkülöz némi morbid aktualitást sem. De biztosan nem ez volt az a kérdés, amire Leontief eredetileg válaszolni akart.

Negyven éven keresztül megterveztük a beruházásokat. De ha egyszer megtervezzük az új kapacitások létrehozását, akkor nyilván meg kell tervezni a régi, elhasznált vagy elavulttá lett kapacitások felszámolását is. Ez azonban nem történt meg.⁵ Ezért szakadt nyakunkba egyszerre a kilencvenes években a végsőig halogatott, de a piacgazdaság körülményei közt tovább már nem halasztható feladat. Ezt a feladatot, mint az addigiakat is, politikailag és nem szakmailag kezelték, alighanem a kelleténél nagyobb veszteséget okozva. Ahogyan a beruházások gazdaságosságának meglehetősen bonyolult, de szakmailag elég jól és részletesen kidolgozott módszertana van, hasonlóan a gazdasági tevékenységek beszüntetésének is léteznek szabályai. Mindkettőt jócskán elhanyagolták nálunk a gazdaság mindenkori vezetői.

Itt mégis Leontief eredeti kérdésére keressük a választ. Hogyan módosítsuk tehát a csonkítás eljárását úgy, hogy a normális fejlődés menete és ne a csőd menetrendje adódjon a számításokból? Sokféle változat javasolható, hiszen a számítás befejezte utáni évekre különféle feltételeket szabhatunk. Kiköthetnénk például, hogy a gazdaság, miután kielégítette az előírt feltételeket, induljon tovább az egyensúlyi növekedés irányában. Vizsgálhatnánk azt is, hogy milyen speciális növekedési útvonal volna lehetséges és kívánatos a feladatok teljesítése után. Mindez azonban további feltevések modellezését, esetleg optimalizálását kívánná meg. Ez persze lehetséges, sőt éppen erre ad általános keretet a modell. Mégis itt bonyolítaná az alapvető probléma bemutatását, és valamilyen partikuláris megoldáshoz vezetne. Ezért a legegyszerűbb megoldást fogom bemutatni, mert ez teszi a tárgyalást, magyarázatot és a számpéldákat a legvilágosabbá.

Rendezzük be a számítás mátrixát a következőképpen:

$$\begin{bmatrix} 1-A+B & -B & & & & \\ & 1-A+B & -B & & & \\ & & 1-A+B & -B & & \\ & & & 1-A+B & -B & \\ & & & & 1-A+B & -B \\ & & & & & 1-A \end{bmatrix} \quad (5)$$

⁵ A tervezést szakszerűbben felhasználó országokban, például Japánban, a feleslegessé vált vállalatok és ágazatok békés és gazdaságos halála, euthanáziája szintén tárgya a tervezésnek. A gazdaság technikai elmaradása tehát nem a tervezés szükségszerű következménye. Az elmaradásért éppen a figyelmen kívül hagyott szakszerűtlen tervezést és az ebből eredő hibás érdekeltségi rendszert okolhatjuk.

Egyetlen és látszólag apró változtatás, hogy a jobb alsó sarokban elhagytuk a pozitív előjelű \mathbf{B} mátrixot. Mint a mátrixalgebrából tudjuk, ha az eredeti mátrix csökkent, akkor az inverze növekedni fog. S valóban az inverz jobb alsó sarkában az eddig esetleg negatív elemeket is tartalmazó mátrix helyett a mindig szigorúan pozitív \mathbf{Q} mátrix fog állni. Tulajdonképpen, mint mindjárt számszerűen is bemutatjuk, csak ezzel tudunk eleget tenni a Leontief által elméletileg levezetett törvényszerűségnek, hogy az inverz *minden* sorának \mathbf{Q} legyen az összege. Ezzel egyben elejét is vettük annak, hogy a fogyasztás valamilyen elemének csökkentése megnövelje a termelést. A dinamikus inverzzel való szorzás most már biztosan pozitív eredményt fog adni.

A tőkemátrix elhagyásával viszont nyilván elhanyagoltuk az utolsó évi beruházásokat, amelyek persze csak a következő években fogják kifejteni kapacitásbővítő hatásukat. Tehát a javasolt és bemutatott módosítás elvileg még mindig pontatlan és elégtelen. Az utolsó évre „egyszerű újratermelést” feltételezve, elhagytuk a további növekedéshez szükséges beruházásokat.

Mi legyen hát a további növekedés szükséges ráfordításaival? Javaslatom az, hogy vegyük őket figyelembe az utolsó év végső fogyasztásának megfelelő növelésével. Ez látszik a legegyszerűbb módszernek, hogy kikerüljünk a kátyúból. Nem kifogásolható elméletileg sem, mert ez a beruházás valóban végső, külső fogyasztás a számításmenet által felölelt évek szempontjából. Az új kapacitások, amiket ez a beruházás létrehoz, már csak a további, a számításban nem tárgyalt éveket szolgálja. A megoldás egyszerű, ráadásul csak kis változtatással jár. Mégis alapvetően megváltoztatja a számított adatokat és általános trendjüket, mint ezt a következő számpéldák mutatják.

Csőd és növekedés

Már egy öt éves láncolat megmutatja a két csonkítási eljárás sajátos eltérését. Összevont, csupán egyszektoros modellel számolunk. A számokat úgy választjuk meg hogy lehetőleg kerek számokat kapjunk. Ezért $\mathbf{A}=0,8$, tehát a működési többlet (operative surplus) húszszázalékos. Az inverz értéke tehát $\mathbf{Q}=5$, a végső fogyasztás ötszörösét kell megtermelni. Tegyük fel azt is, hogy a tőkeigényesség 1,8 évi termelésnek felel meg, azaz $\mathbf{B}=1,8$. A számok nem reálisak, mert így 11,1 százalékos az évi növekedés. A választást csupán a számításmenet áttekinthetősége indokolja.

$$\begin{array}{cc} \text{A csődmátrix} & \text{és inverze} \\ \left[\begin{array}{ccccc} 2 & -1,8 & & & \\ & 2 & -1,8 & & \\ & & 2 & -1,8 & \\ & & & 2 & -1,8 \\ & & & & 2 \end{array} \right] & \left[\begin{array}{ccccc} 0,5 & 0,45 & 0,405 & 0,3645 & 0,32805 \\ & 0,5 & 0,45 & 0,405 & 0,3645 \\ & & 0,5 & 0,45 & 0,405 \\ & & & 0,5 & 0,45 \\ & & & & 0,5 \end{array} \right] \end{array}$$

Az inverz főátlójában mindenütt az $\mathbf{1}-\mathbf{A}+\mathbf{B}=2$ érték reciproka áll. A mátrix minden további eleme, akár az oszlop, akár a sor irányában haladunk tovább, elemenként mindig rendre 0,9-del szorzódik. Ez a $\mathbf{B}/(\mathbf{1}-\mathbf{A}+\mathbf{B})$, tehát az $1,8/2$ értéknek felel meg, és a növekedési ütem reciproka. A normális növekedés inverze is hasonlóan alakul, csupán utolsó oszlopa eltérő. A növekedési mátrix jobb alsó sarkában 2 helyett 0,2 áll, ennek reciproka 5. Ez az előbbinek tízszerese, ezért az oszlop minden további eleme is az előbbi tízszerese.

$$\begin{array}{cc}
 \text{A növekedési mátrix} & \text{és inverze} \\
 \left[\begin{array}{ccccc}
 2 & -1,8 & & & \\
 & 2 & -1,8 & & \\
 & & 2 & -1,8 & \\
 & & & 2 & -1,8 \\
 & & & & 0,2
 \end{array} \right] & \left[\begin{array}{ccccc}
 0,5 & 0,45 & 0,405 & 0,3645 & 3,2805 \\
 & 0,5 & 0,45 & 0,405 & 3,645 \\
 & & 0,5 & 0,45 & 4,05 \\
 & & & 0,5 & 4,5 \\
 & & & & 5
 \end{array} \right]
 \end{array}$$

Látjuk tehát, hogy a javasolt módosítás csak az inverz utolsó oszlopát érinti, a két inverz minden egyéb tekintetben azonos. A módosítás nem változtatja meg még az utolsó oszlop arányait és számításmódját sem.⁶

A két inverz hasonlósága azt a látszatot kelti, hogy a csonkítás talán még egyszerűbben is megoldható. Ha csak az utolsó oszlop tér el, akkor mégis egyszerűbb volna a, mondjuk a 2000. évig tartó elemzést 2001-ig kiszámítani, és aztán elhagyni az utolsó évét. Ez a megoldás azonban használhatatlan. Hasonlít ahhoz a tanácshoz, amely az utolsó vasúti kocsí rázkódását és lengését lekapcsolásával kívánja orvosolni. Akkor megint lesz egy utolsó kocsí, ami megint ráz, tehát azt is le kell kapcsolni, és így tovább, mindaddig, amíg a teljes szerelvény el nem fogyott. Az utolsó (és megváltoztatott) oszlop számértéke ugyanis már a számítás első évének eredményeit is módosítja.

Világosan mutatják ezt az inverzek sorösszegei, amelyek öt éven keresztül évente egységnyi végső fogyasztást biztosítanak. A teljes évi termelések értékei ekkor a következők:

Végső fogyasztás	1	1	1	1	1
Csőd	2,05	1,72	1,36	0,95	0,50
Növekedés ⁷	5	5	5	5	5

A csődhöz vezető megoldás tehát már az első évben lényegesen kisebb teljes termelést kíván. A különbséget nyilván a tőke felélése fedezi, s ezután is egyre rohamosabban fogy a rendszer termelése. A növekedés (itt csak egyszerű újratermelés) útvonalán pedig mindig ötszörös, tehát pontosan Q-szoros termelésre van szükség, mint ezt már Leontief bizonyította. Összeállíthatunk azonban valóban növekedő idősort is, amely exponenciálisan bővülő végső fogyasztást biztosít. A közel egyensúlyi évi tízszázalékos ütem a következő idősorokat adja:

Végső fogyasztás	1	1,1	1,21	1,33	1,46
Csőd	2,45	2,17	1,80	1,32	0,73
Növekedés	6,77	6,97	7,13	7,25	7,32

Egyértelmű, hogy a feladat reális megoldását csak az utolsó sor adatai adhatják meg. A csődmegoldás azonban igen érdekes elemzési szempontból, hiszen itt mindkét utolsó év teljes termelése már kisebb a végső fogyasztásnál is. A hatodik évre pedig a gazdaság szőröstül-bőröstül elfogyott, eltűnt. Ezek a csődöt jelző útvonalak kissé hasonlítanak a sokkterápiát szenvedett gazdaságok kezdeti nyomvonalaira. S nem árt itt arra sem figyelmeztetni, hogy minden túladóztatás és az ezzel járó

⁶ Az említett angol nyelvű változat függelékében részletesen bizonyítottam, hogy ez a törvényszerűség általános, tehát a sokszektoros modellek esetében is fennáll.

⁷ Itt ez természetesen nem valódi növekedés, hanem stagnálás, egyszerű újratermelés, mert a végső fogyasztás sem növekszik.

túlelosztás előbb-utóbb elkerülhetetlenül ilyen tökefelelő kényszerpályára hajt minden gazdaságot.

Forduljunk azonban a normális folyamatok felé! Mint a fentiekből is látható, semelyik megoldás sem elégítheti ki szabatosan a hosszú távú egyensúlyi növekedés feltételeit. Sőt a rendszer semmilyen véges szelete (és ennek inverze) sem illeszkedik, és nem is illeszkedhet az igazi egyensúlyhoz. Csak a végtelen és így, szigorúan tekintve, csak közvetve kezelhető modell engedi meg a teljes egyensúly elméletileg szabatos megoldását, kiszámítását, a pálya megindítását és követését. S még akkor is, ez csak elméletileg számított, tehát adathibákkal terhes, ezért csak közelítő és meglehetősen torzított képet adhat a valódi egyensúlyi fejlődésről.

Az igazi kérdés ilyen körülmények között inkább az, hogyan képes valamely adott és valóságos gazdasági rendszer egyáltalán az egyensúly közelében maradni, ha ezt az egyensúlyt sohasem tudjuk sem közvetlenül megfigyelni, sem megvalósítani, sem pedig pontosabban kiszámítani. Mégis azt tapasztaljuk, hogy a fejlett gazdaságok mindig csak néhány százalékkal térnek el közelítőleg kiszámítható és gyakran ki is számított egyensúlyi pályájuktól. Ha pedig egy rendetlen, válságos és kiegyensúlyozatlan gazdaságot vizsgálunk, még akkor sem nagyobb a mennyiségek relatív eltérése, mint húsz-harminc százalék, s ennél nagyobb eltávolodást csak egyes árak, bérek vagy fizetések esetében tapasztalhatunk, s akkor sem gyakran. S még mindezek a gazdaságilag már igen kártékonynak bizonyuló erőteljes eltérések is beleférnek a matematikai gondolkodás és elmélet számára az egyensúly közelében lefolyó kis perturbációk gondolatkörébe.

Ciklusok

Belátva a gazdaság bizonytalan voltát, ahol megvalósult harmóniát, a részek szabatos egyensúlyát hiába is keresnénk, vizsgáljuk meg, hogyan képes a gazdaság mégis megbirkózni az állandóan felmerülő kisebb-nagyobb eltérésekkel. A vizsgálat tárgya tehát most az, hogy ha az előbbieken tárgyalt egyenletek a gyakorlatban nem teljesülnek, azaz *egyenlőtlenségekké* válnak, akkor az eltérések hogyan fogják meghatározni a rendszer tényleges pályáját. Kísérletet teszünk a gazdaság valóságos mozgásának felrajzolására, nem elégedve meg elméleti egyensúlyi állapotok egymásutánjával.

Goodwin [1952] szellemes és egyszerű modellt alkotott az egyenlőtlenség hatására kialakuló gazdasági reakciók leírására. Gondolata a későbbiekben is rendkívül termékenynek bizonyult, és a gazdasági rendszerek lehetséges mozgásformáit vizsgáló matematikai elmélet egyik alappillére. A szabályozás hatásláncolatának kialakulását, mint ő is tette, az egyszerű újratermelés modelljén lehet a legvilágosabban bemutatni. Induljunk ki tehát a Leontief-féle modell zárt és statikus változatából! Ez az önmagát minden évben eredeti formájában helyreállító gazdaság leírása. Egyenletei szimplák. A tőkeállag változatlan. Ezért csupán az éves folyó ráfordítások \mathbf{A} mátrixára van szükség. A rendszer teljes egyensúlyát két, egymással duális kapcsolatban lévő egyenlet fogalmazza meg:

$$\mathbf{x} = \mathbf{A}\mathbf{x} \quad \text{és} \quad \mathbf{p}^T = \mathbf{p}^T\mathbf{A}. \quad (6)$$

Itt \mathbf{p}^T az egyensúlyi árak sorvektora. A képletek burkoltan kimondják az egyensúly fennállásának egy harmadik feltételét is: a növekedési ráta, λ értéke zérus. Ez a ráta csak akkor lehet zérus, ha az $\mathbf{I} - \mathbf{A}$ mátrix szinguláris. Másképpen kifejezve: A legnagyobb sajátértéke egységnyi. Az egyensúlyi árak és mennyiségek pedig \mathbf{A} bal és jobb oldali sajátvektorai.

Mi történik most, ha a termelés, \mathbf{x} , nem egyenlő az ehhez szükséges $\mathbf{A}\mathbf{x}$ fel-

használással? És mi a következménye annak, ha az árak kisebbek vagy nagyobbak a költségeknél? Goodwin a klasszikusok ismert tételeihez fordul, Adam Smith megállapításait írja fel legegyszerűbb matematikai alakjukban: a túlkereslet áremelkedéshez vezet; a magas ár ösztönzi a termelést. Az ennek megfelelő két differenciálegyenlet (az idő szerinti deriválást a változó pontozásával jelezve):

$$\dot{\mathbf{x}} = (\mathbf{A}-\mathbf{1})\mathbf{x} \quad \text{és} \quad \dot{\mathbf{x}}^T = \mathbf{p}^T(\mathbf{1}-\mathbf{A}). \quad (7)$$

A két egyenletet összefűzve a másodfokú differenciálegyenlethez⁸ jutunk, akár az árak, akár a mennyiségek mozgását fejezzük ki. Vezessük be az $\mathbf{1}-\mathbf{A} = \mathbf{C}$ jelölést hogy a végső mátrix szerkezete világosan kitűnjön. Kiindulva a termelés második deriváltjából, $\ddot{\mathbf{x}} = \mathbf{C}^T\dot{\mathbf{p}} = -\mathbf{C}^T\mathbf{C}\mathbf{x}$. Írhatjuk tehát, hogy

$$\ddot{\mathbf{x}} + \mathbf{C}^T\mathbf{C}\mathbf{x} = 0. \quad (8)$$

Az önmaga transzponáltjával szorzott \mathbf{C} mátrix úgynevezett Gram-féle szimmetrikus forma. Az ilyen mátrixnak minden sajátértéke valós. A mátrix ezenkívül szemidefinit, azaz csak zérus és pozitív sajátértékei lehetnek. Van vagy lehet tehát egy egyensúlyi \mathbf{x} vektor, amely a zérus sajátértékhez tartozik, összes deriváltja zérus. Ez a vektor egy konstans értékű nyomvonalat ír le.

A (8) egyenletnek ezenkívül csupán különböző frekvenciákkal rezgő, tehát ciklikus megoldásai léteznek. Negatív számból vont négyzetgyök tisztán képzetes számhoz vezet. Az így nyert $e^{i\omega t}$ alakú megoldások (ahol ω^2 a fenti Gram-mátrix valamely pozitív sajátértéke) egy-egy lehetséges gazdasági ciklust írnak le. A ciklus hosszát a $T = 2\pi/\omega$ képletből számítjuk.

Goodwin klasszikus logikával felállított egyenletrendszere jól magyarázza a ciklusok létrejöttének okát és elkerülhetetlenségét. Kevésbé meggyőző azonban a kapott számszerű eredmények tekintetében. A fenti Gram-féle mátrix valamennyi zérustól különböző sajátértéke ugyanis közel egységnyi, mert az \mathbf{A} mátrix második és további sajátértékei igen kicsinyek. Ezért aztán a Gram-féle mátrix sajátértékeinek négyzetgyökei is közel lesznek 1-hez. A kapott ciklusok hossza így zömében 6 év körüli, s ez a hossz nem felel meg a tapasztalatoknak. Az irodalomból főként a készletek mozgásának 4-5 éves ciklusait, a 10-12 éves beruházási ciklusokat, a 20-25 éves hosszú vagy generációs ciklusokat és a 45-60 éves Kondratyev-hullámokat ismerjük. Ezeknek pedig egyike sem jelent meg Goodwin modelljében.

Egy húsz évvel későbbi dolgozatban (Bródy [1972]) ezért megkísértem Goodwin elmélete alapján a zárt dinamikus modellt, tehát a $\mathbf{C} = \mathbf{1}-\mathbf{A} + \lambda\mathbf{B}$ mátrix adta ciklushosszakat kiszámítani. A kapott frekvenciák már valamivel realisabbnak mutatkoztak. A vizsgált hétszektoros modellt ezért illeszteni lehetett az Egyesült Államok 1958–1968. évi idősoraihoz is. Jelentkezett benne az ismert beruházási ciklus is, de a számított nyomvonal még mindig túl simának és „szépnek” bizonyult. Semmiképpen sem hasonlított a tényleges gazdasági rendszer tényleges adatainak képéhez. Túlságosan is egyszerű volt az elméleti pálya, hiányzott belőle a gazdaságstatisztikai adatsorok ismeretlen véletlen vagy kaotikus jellegű bizonytalansága, fluktuációja.

A végtelen dinamikus mátrix ismeretében most kísérletet lehet tenni a gazdasági ciklusok teljes spektrumának vizsgálatára. A gazdasági rendszert tehát végtelennek

⁸ A fenti egyenletek, mint Goodwin későbbi híresebb modelljei is, úgynevezett hamiltoni formaként írhatók le. Ez lényegesen segíti a matematikai elmélet kialakítását és egységesítését. Mivel a hamiltoniánusok elmélete fizikai megfontolásokon alapult, külön és részletes ismertetését tervezem. Itt csak a mátrixelméletből is levezethető sajátosságokra támaszkodom.

tekintjük, persze csak abban az értelemben, hogy nem korlátozzuk a gazdasági tevékenység időbeli lefolyását. Azaz nem végtelen számú terméket tételezünk fel, sőt ismét csak az egyetlen szektorra összevont gazdaságot tekintjük. Ebben a (talán túlzott) egyszerűsítésben arra a megfigyelésre támaszkodom, hogy egy nagy nem negatív mátrixnak csak sok kicsi és zérushoz közelálló sajátértéke van a legnagyobb és domináns sajátértéken kívül. Úgy látom, hogy ezeknek a kis, változó és csak pontatlanul megállapítható sajátértékeknek nincsen és elméletileg nem is lehet fontos szerepük a tapasztalható ciklusok kialakításában. Ez a sajátosság már az eredeti Goodwin-modell számszerű eredményeiből is kitűnik.

Most azonban az előbbinél megbízhatóbb és elfogadhatóbb számértékeket kell választanunk a modell felállításához. A profitrés (működési többlet, operative surplus, tehát a teljes gazdasági forgalom egységére jutó nyereség vagy tiszta jövedelem) a mai fejlett gazdaságokban átlagosan tíz százalék.⁹ Ez persze nem szilárd arány, mert körülbelül plusz-mínusz harminc százalékos relatív ingadozást tapasztalható a szélső 0,7 és 0,13 értékek közt. Az átlaggal fogunk számolni, hiszen itt elsősorban csak a nagyságrendek megállapítása a célunk és az, hogy a ciklusok lehetséges eloszlására vonatkozó támpontokat kapjunk.

A kiinduló adatok szokásos eltéréseinek és bizonytalanságának hatását majd a számítás elvégzése után vesszük figyelembe. Az összevont folyó ráfordítási mátrixot tehát az ennek megfelelő skalárral vesszük számításba. Ezért $A = 0,9$ és $C = 1 - A = 0,1$ értékű. A tőkeigényesség, B , tehát a tőke/termelés hányados mintegy háromévi jövedelem lekötését jelzi, azaz $B = 3$. Ennek relatív ingadozása is hasonló az előbbi értékhez. E két érték 3,3 százalékos egyensúlyi növekedési rátát eredményez, és ez elég közeli a korunkban tapasztalt tényleges hosszú távú, szekuláris növekedési rátához. A kiinduló adatok nagyságrendjei ezért legjobb tudomásom szerint reálisoknak tekinthetők.¹⁰

Ha felírjuk a kétszeresen végtelen Leontief-mátrixot, akkor ezeknek az adatoknak az alapján az (4) egyenletnek megfelelően az alábbi mátrix adódik:

$$\begin{bmatrix} \dots & & & & & \\ & 3,1 & -3 & & & \\ & & 3,1 & -3 & & \\ & & & 3,1 & & \\ & & & & \dots & \end{bmatrix} \quad (9)$$

A mátrixnak csak kétfajta eleme van. A főátló minden eleme változatlanul $C + B = 3,1$, s a következő diagonálisban mindig $-B = -3$ áll. Ha a mátrixot saját transzponáltjával megszorozzuk, hogy eljussunk a megfelelő Gram-féle mátrixhoz, akkor is csak két elemet kell meghatározni. Minden főátlóban álló elem $2(B^2 + CB) + C^2 = 18,61$. Mellette mind az alsó, mind a felső diagonálisban egyaránt $-(B^2 + CB) = -9,3$ áll. A keresett Gram-féle mátrix értékei ezért az alábbiak lesznek:

⁹ Ne feledjük, hogy ugyanez a többlet a nemzeti jövedelem vagy a GDP értékéhez viszonyítva sokkal nagyobb, a duplája vagy még magasabbnak adódik. A fenti adatok tehát mintegy 10 és 30 százalék közötti megtakarítási rátákat fognak át, ha a jövedelmekhez viszonyítjuk őket. Ha pedig teljes termelésnek a tervgazdaságokban megismert igen alacsony jövedelemtermelési hányadát vesszük figyelembe, az arány még a 40 százalékot is jócskán meghaladhatja.

¹⁰ Ezek a nagyságrendek viszonylagosan változatlanok az ismert történelem és igen eltérő társadalmi formációk esetében, függetlenül attól, hogy a megtakarítások fűkunyókban vagy felhőkarcolóknak, ásókban vagy exkavátorokban testesülnek-e meg. Nincs és nem volt társadalom, amely munkájának felét megtakarította, vagy egészét felélte volna. A tartós eszközök mindig és mindenütt legalább 1 évi munkába kerültek, és soha és sehol nem érték el 7 év munkáját. A nagyságrendeket valószínűleg az életidő szokásos hosszától függő szemléletünk alakítja. Ez szabja meg, hogy mi „rövid” és mi „hosszú” időtartam a gazdaságban. A gazdasági folyamatoknak az év (nem a másodperc és nem az ezer év) a „természetes” mértékegysége.

$$\begin{bmatrix} \dots & -9,3 & & & & & \\ & 18,61 & -9,3 & & & & \\ & -9,3 & 18,61 & -9,3 & & & \\ & & -9,3 & 18,61 & -9,3 & & \\ & & & -9,3 & 18,61 & -9,3 & \\ & & & & -9,3 & \dots & \end{bmatrix} \quad (10)$$

A mátrix legkisebb sajátértékét megbecsülhetjük az összegező [...1,1,...,1,...] vektorral szorozva. Ez minden esetben a 0,01 értékhez vezet, ami a 0,1 frekvenciát, tehát $2\pi/0,1 \approx 63$ év körüli ciklushosszat ad. Hasonlít a Kondratyev által felfedezett ciklushoz. Sajátos tulajdonsága van. Eddig úgy véltük, hogy csak az egyensúlyi vektor elemei lehetnek mind pozitívak. Most azt látjuk, hogy egy ciklikus mozgást kiváltó vektor is állhat csupa pozitív elemből. Ez azt jelenti, hogy itt olyan ciklussal van dolgunk, amely egyöntetűen, minden elemében szimultán módon (tehát fáziseltolódás nélkül) folyik le. A többi ciklus nem ilyen és nem is lehet ilyen, mert a hozzá tartozó sajátvektor változó előjelű.

Ha most ilyen változó előjelű egységekből álló vektorral szorzunk, akkor az elérhető legnagyobb sajátérték (az elemek abszolút értékének összege) 37,21. Ennek négyzetgyöke, 6,1, a frekvencia. Az ebből eredő ciklus hossza $2\pi/6,1$, ami csak kevés haladja meg az egy évet. De biztosan vannak még más frekvenciák is. A lehetséges ciklusok pontosabb és részletesebb leírásához csak úgy juthatunk, ha megtaláljuk a mátrix szabatos spektrális felbontását.

Szerencsére olyan mátrixsal van dolgunk, amelyet a matematika már sokkal a számítógépek megjelenése előtt nemcsak részletesen tárgyalt, de numerikusan is elemzett. Ez a sajátos alakú mátrix a geodéziai munkában merült fel. Nem más, mint a háromszögelési mérések kiértékelésének alapját adó *lánc* (chain) mátrix. Ez, mint látjuk, tridiagonális mátrix, inverzét és sajátértékeit tetszőlegesen hosszú lánc esetében rég táblázatokba foglalták.¹¹ *Bodewig* [1959] (421. o.) pontos képletet közöl az általános láncmátrix sajátértékeire is. Legyen a G_n Gram-féle mátrix olyan lánc, amelynek n tagja van, főátlójának minden eleme 2, mellékdiagonálisában pedig -1 áll. Akkor e mátrix n darab egymástól szigorúan különböző sajátértéke *Bodewig* alapján:

$$\gamma = 4\sin^2\pi m/(2n+2), \quad \text{ahol } m = 1, 2, \dots, n.$$

A lehetséges frekvenciák értéke ebből gyökvonással megállapítható. A frekvenciák spektruma $2\sin(0) = 0$ és $2\sin(\pi/2) = 2$ intervallumban van. Ha a mátrix által ábrázolt évek száma, n , minden határon túl növekszik, akkor a legkisebb frekvencia zérushoz tart, míg a legnagyobbak láthatóan 2 alatt sűrűsödnek, s azt határértékben el is érik. A fentebbiekben számászerűen felállított és kiszámított lánc pedig a $9,3G_\infty + 0,01E$ mátrix, ahol most E jelöli az egységmátrixot.

Mindennek következtében a csonkítatlan és végtelen dinamikus Leontief-rendszerből képzett tridiagonális Gram-mátrix, tehát a végtelen gazdasági rendszer mátrixának ω frekvenciái (az egyensúlyi zérus értéken kívül) a már egyszerűbb megfontolások révén is kimondott

$$\sqrt{0,01} = 0,1 \leq \omega \leq \sqrt{37,21} = 6,1$$

intervallumban található. A gazdasági ciklusok hossza ezek szerint nyersen 1 és 63 év közt adódhat, mégpedig (s ennyivel tudunk most többet *Bodewig* képlete alapján)

¹¹ Ezek a láncok alkotják a kijelölt geodéziai hálózatoknak azt a részét, amit már a bonyodalmas helyi mérések elvégzése és matematikai kiegyenlítése előtt, mintegy az irodában ülve, előre invertálni lehet.

rendkívül sok (tulajdonképpen „végtelen számú”), 1 év körüli, de egymástól szigorúan eltérő hosszal bíró ciklust fogunk találni. Mint látni fogjuk, ebből adódik a gazdaságstatisztikai nyomonalak sajátos, látszólag előrejelezhetetlen fluktuációja, „fűrészfogazottsága”.

Bizhatunk-e a kiszámított nagyságok rendjében? Mivel a frekvenciát a C és a $2B + C$ mátrixok értékei határolják be, ezért a ciklushosszak lehetséges változása sem nagyobb a számítások elején tárgyalt lehetséges eltéréseknél. Tehát a hosszú ciklus lehet mintegy 20 évvel rövidebb is (kevésbé valószínű, hogy hosszabbnak adódjon), és biztosan csak egy van belőle. A rövid ciklusok lehetnek akár 10 hónaposak vagy másfél évesek is, de biztosan rendkívül sok közel egyforma van belőlük. S e két szélsőség közt található a szakirodalomban tárgyalt ciklusok egész választéka. Meglepetésünkre itt is mindenütt sok, egymástól csak kevésbé eltérő hosszal bíró ciklus bukkan fel.¹² Ezért oly nehéz hát a tetőzés és a válság mély fordulópontjainak szabatos megállapítása és előrejelzése.

Rövidebb ciklus a fenti modell alapján nem adódik. Vizsgáljuk meg újra, nem adódhat-e hosszabb ciklus. Már említettük az egyensúlyi növekedés vektorához tartozó zérus sajátértéket és frekvenciát. Ez a zérus érték végtelen ciklushossznak felel meg, és csak a végtelen láncmátrixban fordulhat elő, mint arra Bodewig képlete alapján következtethetünk.

A növekedésnek a (9) mátrixból felírható $3,1-3\rho=0$ egyenlete szerint a növekedési ütem $\rho=1+\lambda=3,1/3=1,033$. Ehhez hasonlóan azonban a (10) mátrix alapján már a másodfokú

$$-9,3\rho^2 + 18,61\rho - 9,3 = 0$$

egyenletet fogalmazhatjuk meg. E másodfokú egyenletnek két megoldása van, és az ezeknek megfelelő két növekedési ütem végtelen hatványsorának vektorával beszorozva a mátrixot, mindkét esetben zérus lesz a kapott eredmény, tehát a sajátérték. A fenti egyenletnek azonban nemcsak az előbbi 1,033, hanem 0,976 is megoldása. Tehát nemcsak a 3,33 százalékos növekedés, hanem az ugyanilyen ráta szerinti csökkenés is megoldás. Márpedig csökkenő termelés nem oldja meg a gazdasági növekedés (1) egyenletét, amelyből kiindultunk. Látszólag ellentmondásra bukkantunk, mert a piaci mozgás nemcsak egyensúlyi növekedést, hanem (ugyanazon adatokból kiindulva) hasonló rátájú és szintén egyensúlyi csökkenést is lehetővé tesz. Mi a nyitja e furcsa új megoldásnak, amely – kimondatlanul – ott lappang már Smith és Ricardo téziseiben?

Ha a termelés egyensúlyi és egyensúlyi ütemben is növekszik, akkor az ár nem változik, hiszen minden piac egyensúlyban van. Ha az ár is eleve egyensúlyban volt, akkor a termelés valóban tovább növekedhet a régi ütemben. Az ehhez szükséges beruházásokra a kialakult profitrára szerinti nyereség kellő fedezetet nyújt. Ez a klasszikus teljes egyensúly ismert és elfogadott képe. A leírás azonban burkoltan tartalmaz egy ettől eltérő lehetőséget is.

Tegyük fel, hogy a termelés arányai egyensúlyban vannak, de nem növekednek, hanem éppenséggel *csökkennek*. Akkor egyenletes túlkínálat alakul ki minden piacon, s emiatt az árak csökkenni fognak, elvileg anélkül, hogy egyébként arányaikból kimozdulnának. S éppen ez az árcsökkenés lehet az oka a termelés általános csökkenésének, mivel az eladott termelés befolyó, de csökkent ellenértékéből már nem lehet a termelést a régi szinten folytatni. S ebben az esetben ez

¹² A következő fejezet felsorolja egy speciálisan összeállított, tehát csonkított 100×100 -as mátrix valamennyi ciklushosszát.

az önmagában zárt és logikus jelenségkomplexum éppen úgy képes önmaga megörökítésére, mint az egyensúlyi ütemben történő növekedés.

Az ilyenfajta jelenség az egyszerű újratermelés esetében nem következhet be, pontosabban szólva, az mindig stagnál, minthogy növekedési rátája zérus. Ezért e ráta negatívja is zérus, és nem is beszélhetünk a negatív ütemre való átváltás lehetőségéről. A növekedés körülményei közt azonban az ilyen hibás kör elméletileg létrejöhet, s mint tudjuk, ami elromolhat, az időnként el is szokott romlani.

S most egy logikailag talán túlságosan is merész, mert egyelőre nem teljesen alátámasztott következtetés adódik. Ha a termelés egyensúlyi változása lehet plusz vagy mínusz háromszázalékos, miközben az árak vagy változatlanok, vagy három százalékkal csökkennek, akkor talán kialakulhat egy mintegy $0,03 \times 0,03 = 0,0009$ frekvencianégyzetű ciklus is. A frekvencia ekkor 0,03, és ez a $2\pi/0,3$ képlet alapján mintegy kétszáz év tartamú ciklushoz vezet. Inkább a lehetőséget és nem a bizonyosságot fogalmaznám meg: a 200 éves gazdasági ciklus létezését nem tudom növekedés- és cikluselméleti megfontolások alapján kizárni. Ezt látszik alátámasztani a fentiek alapján megszerkesztett és az alábbiakban bemutatott szimuláció is.

Illusztráció és diszkusszió

Mint említettük, a számítógép csak véges mátrixszokkal tud dolgozni, bár mostanára elég nagyokkal. Kiszámítottam egy 100×100 -as Gram-féle láncmátrix összes sajátértékét. A mátrix a fenti (10) mátrix adatai alapján készült, de – véges lévén – az (5) előírás alapján csonkítottam, tehát jobb alsó sarkában nem a 18,61 érték, hanem csak 9,01 szerepel [mivel a (9) mátrix alsó sarkában nem 3,1, hanem a csonkítás miatt csak 0,1 áll]. A kapott ciklushosszak táblázata, években kifejezve:

251,1100	3,3289	1,7519	1,2731	1,0830
45,2600	3,1762	1,7151	1,2589	1,0777
29,0270	3,0376	1,6802	1,2453	1,0726
20,6340	2,9112	1,6471	1,2323	1,0679
15,8650	2,7956	1,6156	1,2199	1,0634
12,8470	2,6895	1,5857	1,2080	1,0593
10,7810	2,5917	1,5573	1,1966	1,0554
9,2829	2,5013	1,5302	1,1858	1,0519
8,1487	2,4177	1,5045	1,1754	1,0486
7,2614	2,3400	1,4799	1,1655	1,0456
6,5488	2,2676	1,4565	1,1560	1,0429
5,9643	2,2002	1,4341	1,1470	1,0404
5,4764	2,1371	1,4128	1,1383	1,0382
5,0632	2,0781	1,3925	1,1301	1,0363
4,7089	2,0227	1,3730	1,1223	1,0346
4,4018	1,9706	1,3544	1,1149	1,0332
4,1332	1,9217	1,3367	1,1078	1,0321
3,8964	1,8755	1,3197	1,1011	1,0312
3,6860	1,8320	1,3035	1,0947	1,0305
3,4980	1,7908	1,2879	1,0887	1,0302

Szerepel benne egy 251 éves ciklus és egy Kondratyev-szerű hullám, amelynek hossza itt (a csonkítás következtében) csak 45 éves.¹³ Van négy kissé eltérő, de 4 évre kerekíthető és háromfajta 5 évre kerekíthető ciklushossz. Ötven különböző rövid ciklus hossza pedig 1,5 év alatt marad. A spektrum mindenestre igen sajátos alakú, rendkívül furcsa tulajdonságokkal bíró trajektóriát hoz létre.

Nem tudjuk persze, hogy egy adott kezdeti állapot milyen erővel pendíti meg a lehetséges frekvenciák szerinti rezgéseket. Ezért a szimuláció egyforma és egységnyi koefficiensekkel számolt, a következő képlet alapján:

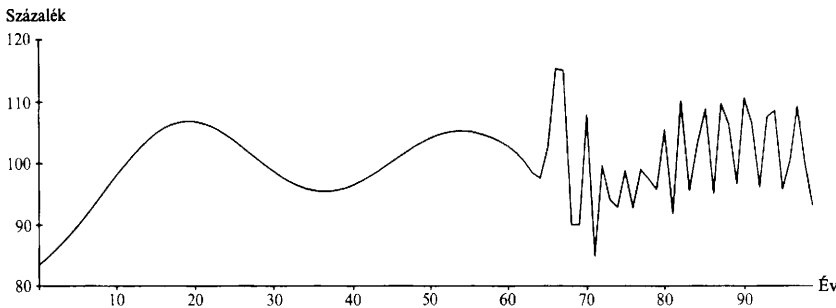
$$x_k = \sum_{j=1}^{100} \sin(\omega_j k) \quad k=1,2,\dots,100. \quad (11)$$

Mint látjuk, szigorúan periodikus függvénnyel van dolgunk, amelynek ezért nincs trendje, azaz stacionárius. Csakhogy a ciklusok hossza nem feltétlen racionális szám, ezért az ismétlődés legkisebb közös többszörösét nem tudtam kiszámítani. Ha azonban csak közelítő ismétlődést írunk elő, mondjuk 2 tizedes pontossággal (hogy a szabad szemmel látható kép közel azonosan térjen vissza), akkor is a fenti ciklushosszak alapján 10^{231} évig kell várni, hogy az alábbi trajektória megismétlődhessen. A világ kezdete, az ősrobbanás óta azonban még csak 10^{63} év telt el. Ennek következtében meglehetősen egyéni lefutást várhatunk, s valóban azt is kapunk.

Az első száz év alakulását az 1. ábra mutatja.

Szimuláció k első száz értékére

1. ábra



A szimultán, fáziskésés nélküli indítás és a sok egy év körüli periódushossz egyetlen sima és 40 évnél valamivel rövidebb ciklust hoz létre az első „félévszázadban”. A hatvanadik éven túljutva, a trajektória jellege hirtelen megtörik, és kaotikusnak tűnő ingadozás lép fel. Az ingadozásban sok a hároméves ciklus (ez ismert jelenség a káosz matematikai irodalmában). A mozgás mégsem kaotikus, mert lineáris

¹³ A csonkítás csak a legkisebb sajátértékeket csökkenti észrevehetően, és a nagyobb sajátértékeket csak elenyésző mértékben módosítja. A bizonytalanság éppen a két leghosszabb ciklus tekintetében a legnagyobb. A leghosszabb és mintegy 200 évesnek vélt ciklus roppant bizonytalan. Létezését a modell ugyan alátámasztja, mert valamilyen hosszú ciklusnak léteznie kell, hogy mind a 100 sajátértékről el tudjunk számolni. A csonkítás formája azonban nem egyértelmű. Ha például a jobb alsó sarokban álló $1-A=0,1$ értékhez hozzáadjuk λ értékét, az így adódó $0,133$ érték körülbelül 200 éves hosszat eredményez.

differenciálegyenletből származó egyszerű ciklusok kompozíciója. Csupán az okozza a káosz látszatát, hogy igen sok ciklus keveredik, ráadásul e ciklusok többsége közel egyéves időtartamú. A kaotikus viselkedés a rövid hullámok folyton változó interferenciájából ered. Sztochasztikus folyamatnak sem tekinthető, bár arra is hasonlít. A folyamat szigorúan determinisztikus. Megjegyzendő azonban, hogy az ismert valószínűségi eloszlásokat is szigorúan determinisztikus módon írja le a valószínűség-számítás, sőt a számítógép is szigorúan determinisztikus módon hozza létre a véletlen számokat, ha ezt írjuk elő számára.

Nincs tehát igazán segítségünkre ez a tudás. Még ha tudjuk is a 100 évet felölelő trajektóriáról, hogy az a látszat ellenére egyszerű szinuszhullámok egyvelege, akkor is legalább 300 év megbízható adatára volna szükség ahhoz, hogy következtetni tudjunk a 100 frekvencia, 100 fáziskésés és 100 amplitúdó nagyságára. Azt pedig, hogy 100 vagy 101, esetleg csak 99 frekvencia (vagy éppenséggel 2000 vagy még több) ismeretlen ciklus szerepel-e a valóságos gazdaság valóságos adatsorában, azt nem tudhatjuk és még nagyságrendileg is lehetetlen megbecsülni. Csupán a spektrum eloszlásának formájára ad felvilágosítást Bodewig idézett képlete.

Mindezért némi önkritikával tartozom a Szemle olvasóinak, akiknek három évvel ezelőtt (*Bródy* [1992]) bemutattam előrejelzésemet, amely a magyar gazdaság történeti idősorának cikluselemzésén alapult. A jóvendülés eddig bevált, talán csak a várt fellendülés indult meg néhány hónappal korábban és bizonyul most erőtlenebbnek a remélnél. Ezt most mégis hajlamos vagyok némi hályogkovácsi szerencsének is betudni.

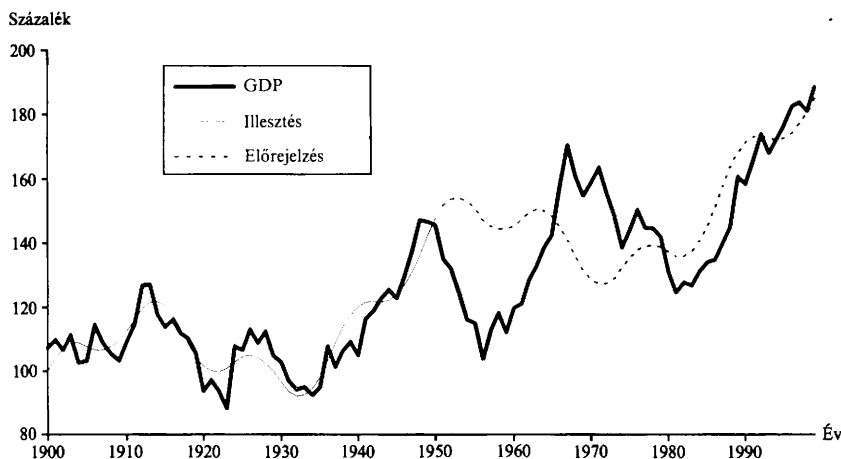
Nem a ciklusok létezésében kezdtem kételkedni, mégcsak nem is abban, hogy gondos statisztikai munkával ne lehetne elválasztani a nagyobb erővel jelentkező ciklusokat az elhanyagolhatóaktól. Mégis, szembesülve a lehetséges ciklusok rendkívül nagy számával, csökkent a bizalmam a tekintetben, hogy a ciklus fordulópontjait a ma ismeretes eljárásokkal pontosan meghatározhatjuk. Egy adott ciklus amplitúdójának és fázisának meghatározása nem boszorkányság. Ha azonban felmerül a gyanú, hogy több, egymáshoz nagyon hasonló, de időtartama és ereje tekintetében mégis kissé eltérő ciklus együttes hatását kell felmérni, akkor a ma használatos módszereket alaposan újra kell gondolni.

A szemléltető, mintegy képi tájékoztatás érdekében kiszámítottam (szimuláltam) a fenti idősor későbbi menetére, mégpedig a $k = 1900-2000$ „évekre” *kumulált* GDP értékeit is. (Itt tehát az egyes évekre kapott és zérus várható értékű idősort évi értékeit is. (Itt tehát az egyes évekre kapott és zérus várható értékű idősort évi növekedési rátának tekintettem – lásd a 2. ábrát).

Mégis, mintha az első világháború, a harmincas évek válsága, a második világháborúba vezető fellendülés, a hatvanas évek viszonylag ciklusmentes növekedése, de még a nyolcvanas évek recessziója is belelátható volna a grafikonba. Ez teljesen véletlen, hiszen a görbe menete semmilyen tényleges gazdaság képét nem tükrözi. Csupán az átlagos gazdaságok erre az időszakra megállapítható két reális makroadata, a megtakarítási ráta és a tőkeigényesség kelti mindazt a változatos rezgést, beleértve a hosszabb ciklusokat eltakaró sok kis ingadozást, amit az 2. ábrán láthatunk.

Megkísértem e mesterséges adatokhoz egy trendből, valamint 4, 12 és 42 éves ciklusokból álló idősort illeszteni az első ötven évre. Ez szorosan simul és elfogadhatóan leírja az adatok menetét. Aztán megkísértem ennek alapján „előrejelezni” a második ötven évet. Itt az első tíz évben roppant nagy az eltérés. Bár jelzi az 1956-ra bekövetkező visszaesést, de mértékét alábecsüli. Hasonlóan alábecsüli az erre következő fellendülést is. Végezetül azonban (óh, csodák csodája) 1980-tól az „ezredvégig” megint szépen illeszkedik a tényleges, azaz mesterségesen megszerkesztett adatokhoz.

A tanulság tehát egyelőre csak annyi, hogy a 100 ciklusból vett kis mintával mégis a vártnál jobban meg lehet közelíteni egy adott gazdasági rendszer nyomvonalát. Már három ciklus is viszonylag szorosan leírja a bonyolult menetet, s az illeszke-

Szimuláció $k = 1900$ -tól 1999-ig terjedő értékeire

dést még javítani is lehetne a közelítő ciklusok hosszának optimális megválasztásával. A pontos és megbízható leírás és előrejelzés módszertana azonban mégis matematikai felülvizsgálatra szorul. E felülvizsgálat lényege az, hogy nem néhány (csekély számú) „legfontosabb” ciklus megállapítására kell törekedni, hanem a csak eloszlásában ismert, de ismeretlen számú ciklus által létrehozott nyomvonalat kell a lehető legegyszerűbb eszközökkel megközelíteni.

Ami pompásan sikerült, az a trend megközelítése volt. Ebben csak az a hiba, hogy – mint már említettem – az adatsor stacionárius, tehát nincs és nem is lehet trendje. Ha átmenetileg létrejön ennek látszata (a 251 éves ciklus éppen felfelé menő ágában), akkor ennek 125 időegység múlva megjön a bőjtje. Esetünkben a nyolcadik 251 éves szinuszhullám éppen $k = 2004$ -ben indul. Tehát előtte és utána 63-63 évig növekedően van... Ennek pontosan eleget tesz a GDP ábrázolt menete, amely láthatóan a harmincas évek táján kezd fellendülni. Az addigi trend ugyanis csökkenést mutat.

Ennek tanulságát a fentnél határozatlanabban tudom csak levonni. Talán gyümölcsöző lehet, ha a gazdasági trendet is valamiféle hosszú ciklusnak fogjuk fel. Ez ellen szól, hogy akkor az előrejelzés függ e ciklus feltételezett hosszától. Mint láttuk, éppen ez az az érték, amit elméletileg és gyakorlatilag egyaránt a legnehezebb megállapítani. Mindenképpen helyes volna azonban elgondolkodni azon, hogy a hagyományos felfogás, amely trendre, ciklusra és véletlen hatásra bontja a gazdasági idősorok elemzését, nem szorul-e némi módosításra a hatékonyabb előrejelzések érdekében. A „véletlent” a sok rövid periódus megmagyarázza. Itt módosítást csak a valószínűségi változó eloszlására vonatkozó feltételezések jelenthetnek, amelyeket a sajátértékek eloszlásából kell levezetni. A trendnek egy nagyon hosszú ciklussal való helyettesítése (e hossz haladja meg a vizsgált időszak mintegy húszszorosát) szintén nem jelenthet lényeges változást numerikus szempontból. De talán éppen a mozgás magyarázatának egyöntetűsége adhat némi új kapaszkodót azzal, hogy a gazdasági növekedést kvázistacionárius folyamatnak tekintjük, a megfelelő megszorításokkal.

Az elemzés és előrejelzés matematikai módszereinek további javítására vonatkozó javaslat, a javaslatok természetének megfelelően, puhatolózó és bizonytalan.

Határozottan ki kell mondani azonban egy, a kutatásból adódó, fontosnak és központi tartott elméleti következtetést.

Mindeddig szinte kibékíthetetlen ellentétet, szöges ellentmondást véltünk vagy konstruáltunk a gazdaság viselkedésére vonatkozó ismert elméletek közt. Smith és Ricardo sima növekedést látott ott, ahol Sismondi és Marx a válságokat hangsúlyozta, Slutsky és az ökonometria pedig a véletlen megrázkódtatások hatására kialakuló sztochasztikus és kaotikus jelenségeket. Ez az alapvető látásmód vagy szemlélet határozta meg aztán mindhárom iskola fogalmait, terminológiáját, tudományos és vitamódszereit, valamint gyakorlati javaslatait is.

A három jellegzetesen eltérő felfogás az idők folyamán szinte misztikus ideológiai hadrendekké, politikai pártok és programok kristályosodási pontjává merevült. A liberalizmus védszentje Smith, a szocializmusé Marx, míg a szakszerűség az adatok és a matematika racionalitása mögé sáncolja magát. Itt azonban bebizonyosult, hogy a valóság mindhárom arca egyazon egyszerű összefüggésrendszer működésének eredménye. A fenti modellnek mind a három mozgásforma a sajátja, mindhármát jól leírja és ábrázolja. Logikailag ellentmondásmentes és egyöntetű felfogásra épül, s ez a felfogás egyik iskola alapvető szemléletével és téziseivel sincs ellentétben. Ráadásul a modell elemi eszközökkel dolgozik és egy igen szimpla lineáris differenciálegyenletre épül.

A modellben, mint a gazdasági valóságban is, a háromfajta lehetséges mozgás eredeti természetes egységében és összefüggésében nyilvánul meg. Az egyes mozgásformáknak megfelelő három szemlélet ezért valójában nem is lehet ellentétes, hiszen csupán a valóság három különböző, de együttesen létező és egyformán lényeges vonását ragadja meg.

E következtetés kimondását és félreérthetetlen megfogalmazását látom a kutatás, sőt egész eddigi munkám legfőbb eredményének.

Hivatkozások

- BODEWIG, E. [1959]: Matrix Calculus. North Holland, Amszterdam.
- BRÓDY ANDRÁS [1972]: An Input-Output model for the market. Megjelent: *A. Bródy and A. P. Carter* (szerk.): Input-Output Techniques. North Holland, Amszterdam.
- BRÓDY ANDRÁS [1992]: Gazdaságunk az ezredfordulón. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- GOODWIN, R.: [1952]: Static and dynamic linear equilibrium models. Megjelent: Proceedings of the First International Input-Output Conference. Driebergen, Hollandia.
- LEONTIEF, W. [1953]: Studies in the structure of the American economy. Oxford University Press, Oxford.
- LEONTIEF, W. [1970]: The dynamic inverse. Megjelent: *A. P. Carter and A. Bródy* (szerk.): Contributions to Input-Output Analysis. North Holland, Amszterdam.
- PETRI, P. [1972]: Convergence and temporal structure in the Leontief dynamic model. Megjelent: *A. Bródy and A. P. Carter* (szerk.): Input-Output Techniques. North Holland, Amszterdam.

LÁSZLÓ GÉZA–ZSÁMBOKI BALÁZS

Pénz, pénzügyi közvetítők és a reálgazdaság

A modern makroökonómia elméletében nagyon erősen tartja magát az a vélemény, mely szerint a finanszírozási szerkezet és a pénzügyi rendszer működése tulajdonképpen lényegtelen az üzleti ciklusok szempontjából, azok alapján véve reál eredetűek. Ehhez kapcsolódóan sokan úgy vélik, hogy a pénzállomány alakulása nem külsődleges tényező a reálgazdaság számára, hanem igazodik annak pénzigényéhez. Egy másik fontos jellemzője az elmúlt évtizedek közgazdaságtani „főáramának”, hogy a reálszféra és a pénzügyi szféra logikai kapcsolódási pontja a pénz kategóriája.

Ugyanakkor az elmúlt években jó néhány empirikus és analitikus elemző felismerte (vagy legalábbis nem cáfolta), hogy sok esetben a pénzügyi közvetítő rendszer működése hat a reálgazdaságra. Közülük néhányan arra hívták fel a figyelmet, hogy e közvetítő rendszer működésének egésze érdekes a transzmissziós mechanizmus szempontjából.

E tanulmány a „klasszikus” elméletek egyes gondolatainak szemlézése után betekintést kíván nyújtani egy ilyen alternatív megközelítés eszmetörténeti előzményeibe és napjaink néhány új kutatási eredményébe.*

Ma Magyarországon közhelyszámba megy, hogy a pénzügyi rendszer és a finanszírozás működésének komoly reálhatásai lehetnek. Ugyanakkor a modern makroökonómia elméletében nagyon erősen tartja magát az a vélemény, mely szerint a finanszírozási szerkezet és a pénzügyi rendszer működése tulajdonképpen lényegtelen az üzleti ciklusok szempontjából, azok alapján véve reál eredetűek, és a pénzállomány alakulása nem külsődleges tényező a reálgazdaság számára, hanem igazodik annak pénzigényéhez.

Egy másik fontos jellemzője az elmúlt évtizedek közgazdaságtani „főáramának”, hogy a reálszféra és a pénzügyi szféra kapcsolódási pontja a pénz volt. A klasszikus elméletek tehát a különböző módokon definiált pénz (monetáris bázis, $M1$, $M2$ stb.) reálhatásait vizsgálták a transzmissziós mechanizmus elemzésekor. A legismertebb alap- és középfokú makroökonómia-tankönyvek¹ is jórészt csak a szűkebb pénzzag-

* Tanulmányunk kapcsolódik László [1993] és Zsámboki [1993] írásokhoz és a 809/1991 sz. OTKA kutatáshoz, mely támogatásért ezúton mondunk köszönetet.

¹ Lásd például Samuelson–Nordhaus [1986], Dornbusch–Fisher [1987].

regátumok szerepét mutatják be – többnyire az *IS–LM* modelleken – a reálgazdaság és a pénzügyi szektor kölcsönhatásának ismertetése során. Ugyanakkor jó néhány empirikus elemző is arra a következtetésre jutott, hogy sok esetben a pénzügyi közvetítő rendszer egészének működése nem semleges a reálgazdaság szempontjából, míg a hagyományos pénz-aggregátumok változásai könnyen lehetnek azok.²

Időről időre a közgazdaságtanban felbukkant egy olyan tágabb megközelítés igénye, ahol a vállalatok hitelellátottsága, a gazdaság pénzügyi kapacitása, a pénzügyi közvetítő rendszer működésének tökéletlenségei is részévé válnak az elemzésnek. A 20. században ilyen gondolatokat fogalmazott meg John Gurley és Edward Shaw az ötvenes években, de kutatási eredményeik elsikkadtak a főbb „paradigmák” árnyékában. A szerzőpáros rendkívül nagy jelentőséget tulajdonított a pénzügyi tényezők reálhatásainak elemzésében a pénzügyi rendszer változó szerepének és az új típusú közvetítőknak.

Később, egyrészt a hagyományos eszközökkel nehezen magyarázható gazdasági jelenségek, másrészt az új elemzési módszerek megjelenésével, ismét felvetődött a pénz és reálgazdaság kapcsolatrendszerének elemzéseiben a „pénz vagy hitel” probléma, a finanszírozási szerkezet jelentőségének kérdése. Tanulmányunk a „klasszikus” elméletek egyes gondolatainak szemlézése után betekintést kíván nyújtani egy ilyen alternatív megközelítés eszmétörténeti előzményeibe és napjaink néhány új eredményébe.

A fenti elméleti kitekintés távolról sem haszontalan napjaink Kelet-Közép-Európa gazdasági átalakulásának megértése szempontjából. Amikor például a hazai monetáris politika hatékonyságáról vitatkozunk, nem szabad figyelmen kívül hagyunk a monetáris aggregátumokon túli finanszírozási tényezőket, a finanszírozási helyzetet.

A 20. századi „klasszikus” megközelítés

A keynesi „Általános elmélet” követői, Hicks, Modigliani a likviditási preferencia elméletét állították a pénzügyi struktúra, pénzügyi piacok és a reálgazdasági teljesítmény kapcsolatának középpontjába. A keynesi megközelítésben elvállal egy mástól a jövedelemtől függő tranzakciós pénzkereslet és a kamatlábfüggő spekulációs pénzkereslet. Az elmélet különösen nagy hangsúlyt fektet a spekulációs motívumra, és ezen keresztül határozza meg a negatív lejtésű pénzkeresleti függvényt, melyet adott nominális GDP mellett a kamatláb és a pénzmenyiség kétdimenziós koordinátarendszerében értelmezhetünk. A keynesi megközelítésben a pénztartás egyetlen alternatívája a fix kamatozású államkötvény volt.

A pénz a keynesi elméletben indirekt módon, a kamatlábakon keresztül hat a reálgazdaságra.³ Ugyanakkor a monetáris politikával kapcsolatos szkepticizmus is része a keynesi szemléletnek, hiszen a nagy válság időszakának egyik kulcsproblémá-

² A téma egyes részeinek áttekintése többek között megtalálható a következő munkákban: *Blinder–Stiglitz* [1983], *Blanchard–Fischer* [1989] és *Gertler* [1988], *Stiglitz* [1993]. Áttekintésünkben több ponton kapcsolódunk Gertler írásához, aki hasonlóan a mi mostani célunkhoz egy alternatív megközelítés, paradigma körvonalait rajzolja meg átfogó és alapos áttekintésében. Tanulmányában ugyanakkor sokkal nagyobb figyelmet fordít a Magyarországon viszonylag jól ismert keynesi és friedmani elméletek és az ismertetendő régi és új elméletek viszonyának bemutatására.

³ Ahogy talán a legnagyobb kritikusa írta: „...a keynesiánusok szerint a kamatláb az egyetlen kapocs a monetáris és a reáljöveldelmi változások között... Minél inkább rugalmatlan a beruházási kiadás és a megtakarítás a kamatlábra nézve, annál kevésbé hat a kamatláb megváltozása az *y*-ra.” (*Friedman* [1986] 124–125. o.)

ját Keynes a likviditási csapdába került bankrendszerben és monetáris politikában látta. Ez a nézet – az akut kereslethiányra vonatkozó keynesi koncepciót kiegészítve – vezetett a keynesiánus közgazdászok szemléletében a fiskális politika szerepének felértékelődéséhez.⁴

Milton Friedman épp ezen a ponton került gyökeresen szembe a keynesi koncepcióval.⁵ Empirikus indíttatású munkáiban a két szféra kapcsolatának kulcseleme ugyanakkor – hasonlóan a keynesi megközelítéshez – a pénz. A transzmissziós mechanizmus monetarista leírásában – miután a pénz forgási sebességét intézményi tényezők hosszú távon stabilizálják, vagy legalábbis alakulását kiszámíthatóvá teszik és miután a reálgazdaság teljesítményét hosszú távon technológiai tényezők determinálják – a pénzkínálat változása az árvaltozásban csapódik le. Mindemellett *Friedman–Schwartz* [1963] felhívja a figyelmet arra, hogy a pénzt és a többi gazdasági változó kapcsolata rendkívül szoros, és nemcsak az adatok szintjén, hanem jellegében is fölöttébb stabil. Hangsúlyozzák, hogy a reáljövedelem hosszú távú növekedési ütemét meghatározó tényezők függetlenek a pénzállomány hosszú távú növekedési ütemétől, feltéve, hogy a gazdaság a normális kerékváságban halad. Ha azonban a pénzállomány erőteljesen ingadozni kezd, az a gazdasági növekedés instabilitását vonhatja maga után. ennek egyik legfőbb kiváltó oka a pénzkínálat nem várt változása és általában a hibás monetáris politika lehet.

Milton Friedman és Anna Jacobson Schwartz cikkükben a nagy gazdasági válság mélységének és elhúzódásának okait keresték, és ezek egyikét a hibás, rugalmatlan monetáris politikában vélték felfedezni.⁶ Elemzésükben pénzügyi rendszeren alapvetően a bankrendszert értették, és csak az erre az intézményre szóló követelésekre – a pénzre – koncentráltak.⁷

Az empirikus eszközök, az ökonometria fejlődése a hetvenes évek elejére új elemzési lehetőségeket nyitott meg a közgazdászok előtt. *Sims* (1972) nyomán egyre többen vizsgálták a pénz és a reálgazdasági teljesítmény kapcsolatát kétváltozós oksági tesztek, módszerek segítségével, kétváltozós redukált formájú modellekben. E modellekben a megelőző periódus pénzállománya kulcsszerepet játszott a kibocsátás ingadozásának előrejelzésében.

Az új empirikus eredmények a kor új analitikus irányzatai számára megkerülhetetlen kérdéseket fogalmaztak meg. Ezekre az egyik fontos válasz az ún. újklasszikus

⁴ Mindemellett Keynes beruházásméletének voltak olyan alapvető elemei, melyek egy szélesebb megközelítést tükröztek, így például amikor a hitelpiacokon uralkodó bizalomról, a hitelpiacok stabilitásáról értekeztek, megállapítja, hogy a reálgazdasági visszaesés megindulásában döntő szerepe lehet a kedvezőtlen hitelpiaci légkörnek. „Amíg ugyanis a hitelezők bizalmának gyengülése elég ahhoz, hogy összeomlást okozzon, erősödése a gyógyulás szükséges, de nem elégséges feltétele.” – írja *Keynes* [1965] a 180. oldalon.

⁵ Egy helyen így ír: „A monetáris politika hathatóságába vetett hit újraéledését elősegítette a pénz 1929–1933 között játszott szerepének újraértékelése is... A nagy válság a monetáris politika erejének tragikus bizonyítéka – nem pedig a tehetetlenségé, ahogy azt Keynes és számos kortársa vélte.” (*Friedman* [1986] 223. o.)

⁶ „A pénz ...olyannyira mindent átfogó gépezet, hogy meghibásodása esetén az összes többi gépezet működésképtelenné válik. A nagy válság ennek legdrámaibb, de nem az egyetlen példája. Hazánk valamennyi nagyobb válságát vagy monetáris zavar okozta, vagy legtöbbször az mélyítette el.” (*Friedman* [1986], 233. o.)

⁷ Egy helyen így írnak: „...elfogadva, hogy elsősorban a pénz gyakorol hatást a gazdaságra, semmi sem indokolja, hogy a monetáris intézményekben bekövetkező változások miért módosították volna a pénzmozgás és a gazdasági változások közötti kapcsolatot. Ez a kapcsolat elsősorban azokon a csatornákon keresztül módosul, amelyeken át a pénz kifejti hatását a gazdaságra. Ameddig ezek a csatornák változatlanok – és úgy tűnik, hogy ténylegesen változatlanok –, addig a pénz és a gazdaság közötti kapcsolat sem változik.” (*Friedman* [1986], 92. o.)

makroökonómia képviselőitől hangzott el, akik makromodelljeikben racionális várakozásokat és a klasszikus hagyományokat követően megtisztuló piacokat feltételeztek. Elméletük a monetáris politika transzmissziós mechanizmusa szempontjából a várakozásokba be nem épülő, nem anticipált pénzkínálat-változásokat hangsúlyozta. (*Lucas* [1972], *Sargent–Wallace* [1975]).⁸

A nyolcvanas évek elején újabb empirikus kutatási eredmények születtek a második világháború utáni adatokkal – megintcsak *Sims* [1980] nyomán –, amelyek megkérdőjelezték a korábbi – és továbbra is érvényes – empirikus eredmények azon implikációját, hogy a pénztállomány változása alapvetően meghatározza a reálgazdasági kibocsátás alakulását.⁹

King–Plosser [1984] a pénzt és a bankszektor működését integrálták a reálgazdasági ciklusok (real business cycle) elméletébe. Modelljükben a pénz és a pénzügyi szolgáltatások hasonlóak más – a magánszférában termelt – javakhoz, és ezeknek a „köztes” javaknak a mennyisége – mint más termelt javaké – a reálgazdaság mutatóival együtt mozog.¹⁰ *King–Plosser* [1984] szerint a „külső” pénz¹¹ változásai nincsenek összhangban a reálgazdaság teljesítményével. Ez a magyarázat éles ellentétben áll a hagyományos elméletekkel, amelyek a jegybank viselkedésével és általában a várakozásokkal kapcsolatos információs tökéletlenségeket hangsúlyozták a reál- és a pénzügyi szféra kölcsönhatásának elemzésekor. Az idősorokon (1953–1978, Egyesült Államok) empirikusan is tesztelték a kibocsátás, a pénzügyi aggregátumok, a megtérülési ráta és az árszínvonal összefüggéseit. Elemzésüket elvégezték a reál- és a nominálmennyiségekre, valamint a belső és külső pénzaggregátumokra is. Erős pozitív korrelációt mutattak ki a látra szóló betétek reálmennyisége és a gazdasági teljesítmény között. Kevésbé erősen, de ugyanez állt fenn a reálpénzmennyiségre¹² és gyengén a jegybankpénzmennyiségre¹³ vonatkozóan is.¹⁴

A hetvenes években és a nyolcvanas évek elején egyre több tanulmány próbálta a pénz és a reálszféra viszonyát új eszközökkel, új megközelítésben vizsgálni. Így kerülhettek újra reflektorfénybe már jóformán elfelejtett kutatási irányok.

⁸ E dolgozatban nem törekedhetünk ennek az iskolának a jelentőségéhez illő ismertetésére, ezt megteszi például *Király* [1984].

⁹ „Széles körben elfogadottá vált az a vélekedés, mely szerint a redukált formájú idősorok korrelációjára épülő oksági viszony létéből nehéz, ha nem lehetetlen, definitív következtetéseket levonni.” (*Gertler* [1988], 567. o.)

¹⁰ A pénzügyi szektor vizsgálatában a postkeynesiánus iskolák egyik kulcsterülete a pénz endogenitásának igazolása. Az egyik klasszikus kiindulópont Tobin A kereskedelmi bankok mint pénzteremtők c. írása. (Megjelent *Tobin* [1984].

¹¹ A jegybankpénz vagy monetáris bázis.

¹² Ők reálpénzmennyiségen értették a készpénz a lakosságnál + látra szóló betét + bankok tartalékait.

¹³ Készpénz a lakosságnál + banki tartalékok.

¹⁴ A fenti teszteket nominális mennyiségekre elvégezve *King* és *Plosser* gyengébb korrelációt kaptak. Az elmélet az árszínvonal-változást is vizsgálta, és annak legfőbb „okát” a külső pénz mennyiségének és a gazdaság teljesítményének változásában találta. Gondolataikat a következőképpen összegzik. „Mindent összevetve ... a kimutatott korrelációk azt jelzik, hogy a pénz és a reálgazdaság közti kapcsolat szemmel láthatólag a belső pénzzel áll fenn, ami egybevág a bankszektor elméletünkben betöltött kulcsszerepével. Mindamelllett létezik a reálgazdaság és a nominális külső pénz között is egy gyenge korreláció, amely azt sugallja, hogy szükséges lehet részletesebben megvizsgálni a monetáris hatásait az 1953–1978 közötti időszakban, vagy lazítanunk kell alapfeltevésünkön: a pénz szuperneutralitásán”. (*King–Plosser* [1984], 376. o.)

Egy alternatív elmélet

A 20. században a pénz és a pénzügyi intézményrendszer működésének és reálhatásainak vizsgálata az 1929–1933-as nagy gazdasági válságot követően került a közgazdászok érdeklődésének középpontjába.

Irving Fisher elemzésében (Fisher [1933]) elsőként hívta fel a figyelmet – tudományos igénnyel – a pénzügyi szektor szerepére a válság kialakulásában és elmélyülésében. Szerinte a húszas években bekövetkezett nagymértékű eladósodás, a pénzpiaci spekulációk elburjánzása, majd a pénzügyi rendszer azt követő összeomlása döntő jelentőségű volt. Az „adósság-defláció” (debt-deflation) elméletként ismertté vált magyarázata szerint a válság első éveiben bekövetkezett árszínvonal-csökkenés a fix kamatozású korábbi hiteleket nagyon megrágitotta, rontva az adósok mérlegpozícióját, visszafogva ezáltal jelenbeli kiadásaikat és beruházásaikat. Fisher számításai szerint 1933 májusára a reál-adósságteher mintegy 40 százalékkal nőtt az árak és a jövedelmek meredek esésének következményeként. Mindez tovább mélyítette a már amúgy is súlyos válságot.

A válság magyarázataiban később a keynesi és a monetarista tanok kaptak döntő szerepet. Így háttérben maradt egy ígéretes kutatási irányzat, amely a pénz- és a reálszféra közötti kapcsolatot tekintve az egész pénzügyi közvetítő rendszert vizsgálta, és kiemelte a pénzen kívüli pénzügyi közvetítők jelentőségét. John Gurley és Edward Shaw nagy fontosságot tulajdonítottak a gazdasági fejlettségbeli különbségeknek (Gurley–Shaw [1955], [1960]). Elméletük kiindulópontja a keynesi rövid távú likviditáspreferencia-elmélet kritikája. Szerintük a fejlett gazdaságokban a fejlett és szervezett pénzügyi közvetítőrendszer jelentős mértékben elősegíti a kölcsönözhető alapok áramlását a megtakarítók és a beruházók között, és nagyban befolyásolja a reálgazdasági teljesítményt.¹⁵ 1900–1949 közötti adatokat vizsgálva, rámutatnak arra, hogy ez idő alatt a pénzügyi aktívák összértéke másfélszer olyan gyorsan nőtt, mint a nemzeti jövedelem, valamint hogy a pénzügyi közvetítők által birtokolt pénzügyi eszközök értéke további másfélszeresére nőtt az összes pénzügyi aktívához viszonyítva. Ez azt jelenti, hogy az indirekt adósság egyre nagyobb részarányt képviselt az összadósságban. A kereskedelmi bankok nagyon gyors, és a nem banki közvetítők még gyorsabb fejlődését mutatja, hogy „a bankok gyorsabban növekedtek, mint a nemzeti vagyon és a nemzeti jövedelem, de lemaradtak a pénzügyi szféra általános fejlődésében.” (Gurley–Shaw [1955] 523. o.)¹⁶

Gurley és Shaw két ponton kritizálja a likviditáspreferencia-elméletet. Egyrészt a keynesi elmélet túl rövid időhorizontot vizsgál ahhoz, hogy a gazdasági fejlődés jelenségeit magyarázni lehessen vele, másrészt a pénzügyi aktívák két végletre való felosztása elfogadhatatlan, hiszen a valóságban számtalan jobb vagy rosszabb helyettesítője létezik mind a kötvénynek, mind a pénznek, s ezek részaránya évről évre nő. Ha a pénzügyi közvetítők ezen passzíváit is figyelembe vesszük, akkor attól függően, hogy azok inkább a likvid pénz vagy a nem likvid

¹⁵ Megközelítésükben tehát van egy olyan tétel is – a fentiekből következően –, amely szerint egy fejletlen gazdaságban a kereskedelmi banki tevékenység tipikusan az egyetlen formája a pénzügyi közvetítésnek. (Gurley–Shaw [1960] 2. fejezet, Gertler [1988], 563. o.)

¹⁶ A 20. század fordulójától kezdve a pénzügyi rendszer egyre diverzifikáltabbá vált, számos új pénzügyi intézmény született és indult gyors fejlődésnek. A szerzők úgy tekintik ezeket az intézményeket, mint amelyek versenytársai egymásnak, ám „termékeik” és szolgáltatásaik – egy életbiztosítási kötvény, egy takarékbetétkönyv, egy ingatlanalap befektetési jegye – különbözőek, nem tókéletes helyettesítők.

kötvény helyettesítői, már rövid távon is jelentősen befolyásolhatják a kamatláb alakulását, és ezzel a reálgazdaság teljesítményét.¹⁷

A pénzmennyiség növelésénél nem egyszerűen csak a nemzeti jövedelem növekedését, hanem a direkt és indirekt finanszírozási formák közötti kereslet-eltolódást és a pénzügyi közvetítők fejlődését és működését is figyelembe kell venni.¹⁸ A monetáris politikának és a pénzügyi szféra szabályozásának tehát jobban kellene követni a gazdaságban lejárló intézményi változásokat.¹⁹

Gurley és Shaw elmélete a keynesi pénzkoncepció kritikájaként fogalmazódott meg. A pénztartás alternatíváinak leszűkítése már a keynesiánus elemzőket is zavarta. A keynesi pénzkereslet elméletet Tobin fejlesztette tovább.²⁰ Tobin a likviditás iránti igényt egy tágabb portfólióegyensúlyi megközelítésben vizsgálta.²¹ Miután általában igaz, hogy minél likvidebb egy eszköz, annál kisebb a hozama, így a vagyonnal rendelkezők vagyoni, jövedelmük egy részét kamatozó aktívákba fektetik – ízlésük szerint diverzifikálva vagyoni összetételét egészen addig, amíg portfóliójuk egyensúlyba nem kerül, ahol az utolsó befektetett pénzegység határhozama és határköltsége megegyezik. Amennyiben a központi bank többletlikviditást „pumpál” a gazdaságba, akkor megbillen a portfólióegyensúly, likviditásafelesleg képződik. A pénzfelesleget a jövedelemtulajdonosok igyekeznek befektetni különböző aktívákba, köztük értékpapírokba. Ez megemeli az értékpapírok árfolyamát, ami hozamuk, vagyis a kamatláb csökkenéséhez

¹⁷ Ahogy ők írják: „Tekintettel a pénzügyi eszközök egyre növekvő választékára úgy tűnik, valóban ideje letenni arról, hogy a likviditást tekintsük a kamatelmélet kulcstényezőjének.” (Gurley–Shaw [1955], 527–528. o.) Érvelésük szerint, ha a piacon olyan pénzügyi eszközök jelennek meg, amelyek a megtakarítók portfóliójában inkább a pénz helyettesítői, akkor ez megnöveli a fix kamatozású kötvények iránti keresletet, és ez végül a kamatláb csökkenéséhez vezet. Abban az esetben viszont, ha a nem banki közvetítők által kibocsátott pénzügyi aktívák inkább a kötvényt helyettesítik, az árfolyam és a kamatláb változatlan maradhat, ugyanis a nem banki intézmények megnövekedett kötvénykereslete ugyanakkora nagyságú megtakarítói kötvénykeresletet szorít ki. Ha a nem banki pénzügyi eszközök mind a pénznek, mind pedig a kötvénynek helyettesítői, akkor a kamatláb kisebb mértékben ugyan, de szintén esni fog.

¹⁸ „Ahogy a pénz egyre kisebb részarányt képvisel a pénzügyi eszközök között, és ahogy a pénzkereslet összefüggése a kamatlábbal és a jövedelemmel egyre komplexebbé válik, úgy veszít precizitásából a kamatláb és a jövedelem pénzszempontú megközelítése (»money approach«).” (Gurley–Shaw [1955], 534. o.)

¹⁹ Javaslatuk egy terminológiai újítással úgy szól, hogy a kizárólag a pénzre koncentrááló *monetary control* (monetáris irányítást) váltsa fel egy szélesebb alapokon álló *financial control* (finanszírozásirányítás), a *cheap money* (olcsó pénzt) a *cheap finance* (olcsó finanszírozás), a *tight money* (pénzszűkét) a *tight finance* (finanszírozásszűke). Gurley és Shaw szerint a makroökonómiai viselkedés szempontjából a pénzállományánál fontosabb tényező a gazdaság átfogó „finanszírozási kapacitása” (financial capacity). Ez nem más, mint az adósok hitelfelvételi képességének azon mértéke, ahol még anélkül tudják növelni az adósságot, hogy csökkenteniük kellene akár jelenlegi, akár a jövőben esedékes kiadásait a fizetéseképtelenség elkerülése érdekében. Gurley és Shaw elméletében a pénzügyi kapacitás az összkereslet fontos meghatározója. A pénzügyi közvetítők jelentőségét abban látták, hogy ezek megnövelik a hitelfelvevők pénzügyi kapacitását azáltal, hogy a megtakarítók és a beruházók közötti pénzáramlás útjában álló akadályokat jelentősen csökkentik. A pénz jelentősége tehát Gurley és Shaw szerint a fejlettséggel azért csökken, mert a nem banki pénzügyi közvetítők passzívái pótlólagos likvid formákat kínálnak, másrészt a helyettesítési mechanizmusok terjedésével a pénzforgalom és a pénzállomány alakulása nem lesz jó tükrre, mércéje a pénzügyi alapok és a hitel áramlásának.

²⁰ Fontosabb tanulmányait lásd Tobin [1984].

²¹ A vállalatok és a háztartások vagyoniukat ugyanis különböző eszközök között osztják meg (ingatlan, értékpapír, pénz ... stb.) a hozamoktól, kockázattól, várakozásaiktól függően. A pénz tartásának – többek között – két előnye van. Először is a likviditás csökkeneti a tranzakciós költségeket, másrészt a pénz nincs kitéve annak a veszélynek, hogy csökken a nominális értéke. 100 dollár az mindig 100 dollár marad. Ugyanakkor a pénztartásnak *opportunity costja* van, a lehetséges kamat.

vezet. A csökkenő piaci kamatok számos új beruházást tesznek gazdaságossá (a piaci kamatláb kisebb lesz, mint az ún. belső kamatláb) és mindez a beruházások növekedésén keresztül végül a GDP növekedését eredményezi.²²

Gurley és Shaw nézetei – egy másik tekintetben is – Tobin munkásságán keresztül hatottak a keynesiánus elemzésekre. Tobint nagyon komolyan foglalkoztatta a pénzügyi szektor működésének és a reálszférának a kapcsolata, a hitelfelvételi korlátok jelentősége. William Brainard és Janes Tobin voltak az elsők, akik a pénzügyi szféra működésének modelljét beépítették a formalizált makroelemzésekbe. (*Brainard–Tobin* [1963]) Egy másik olyan kutatási irány, ahol hasznosult az alternatív megközelítés a pénzügyi válságok elemzése volt.²³

A pénzügyi rendszer működésének és a pénzügyi termékek fejlődésének a problémája tehát foglalkoztatta a makroökonómusokat. Eközben a hatvanas évektől egyes történeti elemzések is felhívták a figyelmet a pénzügyi szektor növekvő és változó szerepére. Simon Kuznets 1971-ben publikált munkájában keresztmetszeti és időszori minták alapján hasonlította össze számos ország fejlettsége, gazdasági növekedése és a termelés struktúrája közötti kapcsolatokat. 57 különböző fejlettségű ország 1958-as keresztmetszeti mintájából többek között megállapítható, hogy a bank- és biztosítási szektor aránya meredekben nő, ahogy az alacsony GDP-vel rendelkező országok felől haladunk a fejlettebbek felé. A hosszú távú időszori minták alapján – különösen Franciaország, Kanada és az Egyesült Államok esetében – megállapítható, hogy a szolgáltatás szektor, és benne a bankszektor aránya egyre növekvő (*Kuznetz* [1971]).

Raymond Goldsmith a pénzügyi közvetítők szerepét vizsgálta az Egyesült Államok gazdaságában, és azt találta, hogy a pénzügyi közvetítők aktíváinak értéke és a nemzet összes aktívájához viszonyított aránya 1860–1952 között jelentősen megnőtt (*Goldsmith* [1958]). Egy későbbi – 1969-es – munkájában a fenti állítást igaznak találta számos más fejlett és fejlődő országra, köztük Japánra, Svájcra, Nagy-Britanniára, Argentínára és Indiára is. Az egy főre jutó nemzeti jövedelem növekedésével a háztartások egyre nagyobb arányban rendelkeznek bankbetétekkel, takarékszámhákkal, különféle biztosításokkal és értékpapírokkal.

Ronald McKinnon bemutatja, hogy a széles értelemben vett pénz, az M2 nemzeti jövedelemhez viszonyított aránya a fejlődéssel párhuzamosan nő, és ugyanez megfigyelhető a magán-hitelállomány esetében is. E jelenségekre a legjobb példát Németország és Japán, a háború után legdinamikusabban fejlődő két ország nyújtja. A készpénzállomány aránya azonban mindkét országban viszonylag állandó maradt (*McKinnon* [1973], lásd még *Townsend* [1983]).

E statisztikai elemzések fő megállapítása, ti. hogy a gazdasági fejlődéssel együtt nő a pénzügyi szektor szerepe, súlya a gazdaságban, a gyakorlati pénzügyi szakemberek számára persze nem volt újdonság. A gazdaságtudományban ezt legtöbbször figyelmen kívül hagyta, adottságként kezelte, a struktúráváltozások reálhatásait ritkán építette be a modellekbe. Végül, de nem utolsósorban a pénzügyi rendszer fejlettségével kapcsolatos elemzések nem kapcsolódtak egy-egy tudományos platformhoz, és – talán ezért is – nem rendítették meg az alapvető tudományos dogmák helyzetét.

Az alternatív megközelítés háttérbe szorulásának az uralkodó keynesiánus paradigma monetáris szkepticizmusa mellett több oka volt. Az egyik ok nyilván maga a chicagói monetarista paradigma megszületése volt, amely tudományos hatásában messze felülmúlta Gurley és Shaw keynes-kritikáját. A monetarizmus a transzmissz-

²² Értelemszerűen a pénzmenyiség csökkentése az előbbivel ellentétes folyamatot indít el, aminek végén a GDP csökkenése áll.

²³ *Kindleberger* [1978] a nagy bankválságok kapcsán részletesen elemezte, hogy a pénzügyi piacok válsága hogyan képes súlyos károkat okozni a reálgazdaságnak.

sziós mechanizmus leírásán túl egész gazdaságfilozófiájában ellentmondott a korabeli tanoknak. Ez a gazdaságpolitika, a közgazdaságtan fundamentális kérdéseit emelte a viták középpontjába. S miután a monetarizmus pénzelméleti nézetei a mennyiségi pénzelmélet klasszikus koncepciójában gyökereztek, és mivel empirikus érveihez a pénzaggregátumok voltak leginkább alkalmasak, így e téren nem volt éles összeütközés a hagyományos keynesianizmussal. A tágabb pénzügyi szemlélet néhány évre kikerült a tudományos elméletek, viták látószögéből.

A tudomány útjainak más irányba terelésében a másik jelentős fejleményt Franco Modigliani és Merton Miller kutatási eredményei jelentették, amelyek mikroszinten – bizonyos feltételek fennállása esetén – bizonyították, hogy a reál gazdasági döntések függetlenek a finanszírozási struktúrától.²⁴

Egy harmadik ok a makroökonómiában a hetvenes évek során bekövetkezett „módszertani forradalom”, amely modelljeiben a pénzügyi intézményeket és a pénzügyi folyamatokat endogén változóknak tekinti, melyek – mint már említettük – a reáltevékenységgel együtt határozódnak meg.

Az alternatív elmélet új igazolásai – az 1929–1933-as válság történeti elemzése

Az elmúlt évtizedekben az empirikus makroökonómiai elemzések két nagy csoportja foglalkozott a pénz és a pénzügyi szektor reálhatásaival. Az egyik – a már említett – ökonometriai eszközök segítségével hosszú távú idősorokon vizsgálta e reálhatásokat, míg a másik az 1929–1933-as gazdasági válság gazdaságtörténeti anyagát feldolgozva, nem rendhagyó gazdasági helyzetet elemezve, próbált következtetéseket levonni. Ezeknek az elemzéseknek az érvelési technikája, magyarázatai sokat gazdagodtak az információ közgazdaságtanának hetvenes évekbeli fejlődése nyomán is.

Friedman-Schwartz [1963] szerint az Egyesült Államok jegybankjának (Fed) hibás stratégiája és cselekvése miatt a pénzmultiplikátor és ezen keresztül a pénzkínálat lecsökkent, és ez váratlanul likviditáshiányt teremtett a gazdaságban, aminek komoly jelentősége volt a válság elmélyülésében. A pénzmultiplikátor ebben az időszakban két ok miatt is csökkent. Az egyik a készpénz-betét arány növekedése volt, amely a betétek kockázatának növekedésére és a bankcsődökre vezethető vissza. A másik a – szerintük – elhibázott tartalékráta-politika volt, amely növelte a tartalékolás rátáját. Milton Friedman és Anna Schwartz szerint a közvetlenül a válság előtt lezajlott vezetésváltást követően szakmailag nem felkészült vezetés kezébe került az irányítás. A pénzmultiplikátor csökkenésével a pénzkínálat csökkent, ennek mértéke a M1 esetében mintegy 30 százalék volt. Friedman és Schwartz kritikusaival ezzel azt állították szembe, hogy a célok és az eszközök alapvetően nem változtak a váltás után, és az aranyhoz való hosszú távú kapcsolódás determinálta a politika lépéseit. Továbbá a Fed a tagbankok kölcsönzési szokásai, játékaik miatt nem tudta hatékonyan befolyásolni a monetáris bázist és a pénzkínálat alakulását. Egyes elemzők kifejezetten a hosszú távon stabil Fed-reakciófüggvényt emelték ki – mint a válság elmélyülésének okát. Így történhetett, hogy az alacsony kamatlábat és a magas tartalékolási hajlandóságot a Fed szakemberei – a korábbi rutint követve – a bő pénz jelének vették

²⁴ Lásd *Modigliani-Miller* [1958]. Mark Gertler nagyon nagy jelentőséget tulajdonít e tudományos eredményeknek a téma kutatásaiban, valamint a Gurley-Shaw-féle megközelítés háttérbe szorulásában: „Az állítás tökéletes piaci környezetet tételez fel. Bár Gurley és Shaw a Modigliani-Miller-tétel alapjául szolgáló Arrow-Debreu-világhoz képest más gazdasági környezetben gondolkodott; abban az időben sem ők, sem mások nem tudták formalizálni ellenvéleményüket. Következésképpen nem tudták ugyanolyan szigorral alátámasztani érveiket, mint azok, akik a pénzügyi struktúra lényegtelen voltát sugallták.” (*Gertler* [1988], 565. o.)

(lásd *Calomiris* [1993]). *Friedman* és *Schwartz* mindezeket túl felhívta a figyelmet a banksődőknek a tulajdonosok vagyoni helyzetén keresztül a reálgazdaságra gyakorolt hatására. A banksődők ugyanis csökkentik a bank részvényeseinek vagyonát, aminek közvetlen GDP-hatása van.

Calomiris [1993] szerint a *Friedman–Schwartz* [1963] elemzés a nagy válság amerikai lefolyásáról – közvetlenül vagy közvetve – öt fontos kérdéskört vetett fel a monetáris elemzők számára:

– A pénzkínálat csökkenése 1930 és 1933 között és a sorozatos banksődők exogén vagy endogén szerepet játszottak-e a GDP visszaesésben, és igaz-e, hogy csak egyszerű válságjelenségről volt szó e pénzügyi folyamat esetében?

– A nullához közeli kamatláb mellett (1930–1933), elmondhatjuk-e, hogy a pénzkereslet stabil volt, és így a pénzkínálat csökkenése nominális jövedelemcsökkenéshez vezetett? Esetleg rugalmas volt a pénzkereslet?

– A Fed új vezetése változtatott-e a monetáris politika instrumentumain vagy sem, és milyen mértékben játszott közre a Fed vezetése a válság kialakulásában és elmélyülésében?

– Alkalmas-e a hagyományos közgazdasági eszköztár – legyen az akár keynesiánus akár monetarista – a tartós stagnálás magyarázatára?

– Megakadályozhatta volna-e a Fed – például a konvertibilitás az aranystandardrendszer (gold standard) felfüggesztésével, a bankok megtámogatásával – a gazdasági visszaesést?

Calomiris szerint a monetáris elemzők csak az első három kérdéskört feszegették sokáig, és csak egy új szemléletben, új eszközök ismeretében vált fontossá a negyedik és az ötödik kérdés.

Az új szemlélet és a nagy válság empirikus elemzésének legnagyobb hatású találkozása *Ben Bernanke* tanulmánya (*Bernanke* [1983]). Ő is – mint sokan mások – *Friedman–Schwartz* [1963] magyarázataiból indult ki a pénzügyi tényezők szerepének elemzésében. Az adatokat vizsgálva megállapította, hogy 1929 és 1933 között a reálgazdaság és a pénzügyi szektor adatai együtt mozogtak, amiből rögtön adódhat az a következtetés, hogy a pénzügyi szektor válsága nem hatott vissza a reálgazdaságra. Ennek az egyszerű érvelésnek az első komoly kritikáját adta meg *Friedman–Schwartz* [1963]. *Bernanke* szerint két problémát ők sem oldottak meg:

– hiányzik egy olyan elmélet, amely képes megmagyarázni a monetáris politika késleltetett reálgazdasági hatásait;

– a pénzkínálat változása az adott időszakban nem tudja statisztikai szempontból kielégítően magyarázni a gazdasági teljesítmény változását.

Bernanke megoldása a következő: a pénzügyi követelések piacát piaci kudarcok, aszimmetrikus információk és olykor magas információs költségek jellemzik, így a válság több tényezőn keresztül drasztikusan emelte a pénzügyi közvetítés költségeit. A hiteligénylők jelentős része kiszorult a hitelpiac(ok)ról, míg mások is kevesebb külső forráshoz jutottak a vártnál. A gazdaságban végbemelő külső finanszírozás csökkenése súlyos elhúzóó hatásokkal járt.

Bernanke [1983] többféle módszerrel is megvizsgálja a válság történéseit. Az elméletbe ágyazott magyarázat mellett ökonometriai elemzési eszközökkel és anekdotikus bizonyítékokkal támasztja alá érveit. Először a pénzügyi összeomlás jelenségeit vizsgálja. A pénzügyi válság egyrészt a bankok iránti bizalomvesztésben, másrészt az adósok széles körű fizetési képtelenségében mutatkozott meg. Az előbbi fontosságát növelte a bankok túlsúlya a pénzügyi közvetítésben, és ez egyszersmind közrejátszott a bizalomvesztésben. Ennek alapvető oka az volt, hogy a bankrendszer intézményileg védtelen volt egy „egyensúlyi megoldás”, a bankok megrohanásával szemben. A fizetési képtelenségben a már említett deflációs okok és a korábban kiáramlott olcsó hitelek aránytalanul nagy mennyisége játszott közre.

A fenti okok miatt a hitelközvetítés költségei drasztikusan megemelkedtek, és bár néhány egyéb hitelezési csatornán keresztül a gazdálkodók ellensúlyozni próbálták a hitelkontrakciót (például egymás közötti eladósodás), de ez csak nagyon csekély mértékben sikerült. A vállalati csődök és csődveszély miatt a vállalatok értéke csökkent, és így a hitelfelvétel fedezete romlott. A csődök növelték a hitelezés kockázatát, ráadásul a válság során erősödött a kockázatkerülő magatartás. Ezek a tényezők együttesen erősen növelték a hitelközvetítés költségeit.²⁵

A hitelpiacokon lezajló folyamatok – Bernanke szerint – mind az aggregált kereslet, mind az aggregált kínálat oldaláról befolyásolták a reálgazdasági folyamatokat. A hitelfelvelek megdrágulása, a kockázatmegosztás lehetőségének a romlása és a nagy beruházások finanszírozhatatlansága miatt a termelési költségek növekedtek, ami csökkentette a termelést és a kínálatot. A hitelközvetítés költségeinek a növekedése a hitelkamatokat felfelé szorította. Ugyanakkor a megtakarítások hozamainál nem következett be egy drasztikus kamatesés, így a fogyasztási hajlandóság csökkenésével sokan jelenbeli fogyasztásukat jövőbelire váltották át.

Az empirikus elemzésében Bernanke a váratlan pénzállomány-változás és ár-színvonal-változás hatását vizsgálta az output, pontosabban az ipari termelés változásaira. Azt találta, hogy e kategóriák alakulása csak felerészt magyarázza az ipari termelés változását. Ezért nem monetáris pénzügyi hatásként a csödbe jutott vállalatok forrásainak és a csödbe jutott bankok betéteinek az alakulását is figyelembe vette a modellben. Az elemzésben a nem monetáris pénzügyi magyarázó tényezők statisztikailag szignifikánsnak bizonyultak, és a kiegészített modell – statisztikai szempontból – jobb magyarázatot adott a reálgazdaság teljesítményének mozgására a vizsgált periódusban.²⁶ Így a statisztikai elemzés legáltalában nem mondott ellent az analitikus eredményeknek.

Az alternatív elmélet új igazolásai: információs problémák és a pénzügyi piacok

A hetvenes évektől kezdve a pénzügyi közvetítő rendszer működése sokat fejlődött, ami komoly kihívást jelentett a gazdaságtudomány számára. Ezzel egy időben a mikroökonomia hatékony új eszközökkel gazdagodott és az információk közgazdaságtana, a játékelmélet fejlődése új szempontokkal és magyarázatokkal gyarapította a pénzügyi és a reálszféra kapcsolatának elemzését, a transzmissziós mechanizmus egyes elemeinek a megértését.

Az új elméleti kutatások jelentős része abból a meglátásból indul ki, hogy a pénzügyi piacok, intézmények elemzésekor fontos szerepet kell tulajdonítanunk az információs struktúrának, a piaci szereplők információs helyzetének. Olyan piacon, ahol különböző időpontbeli „árakkal” kereskednek (lásd Száz [1989]), nagyobb a bizonytalanság, kulcsszerepe van a várakozásoknak és az információs háttérnek.

Az információ közgazdaságtana azokat a gazdasági jelenségeket vizsgálja,

²⁵ Ez önmagában nehezen mérhető kategória. Ugyanakkor e költség növekedésére utal például a vállalati kötvények és az államkötvények hozama közötti soha nem látott marzs.

²⁶ Ehhez még egy dolgot kellett tisztáznia, történetesen azt, hogy a bankválságok, a bankok „megrohanása” nem a jövőbeli kibocsátás anticipációi voltak, hanem attól független tények. Ezt olyan tapasztalatokkal támasztotta alá például, hogy a korábbi időszakban a bankválságok általában nem kapcsolódtak reálgazdasági válságokhoz, sokkal inkább egyes kiemelt fontosságú bank bukásához, az aranykészletek váratlan csökkenéséhez stb. és az ezeket követő általános pénzügyi pánikokhoz. Így valószínűsíthető, hogy a pénzügyi közvetítő rendszer válsága súlyosbította a reálgazdaság válságát (Bernanke [1983], 271–272. o.)

amelyek során a gazdasági döntések szempontjából releváns környezetről való információ megszerzésével vagy az információ nyújtásával a döntéshozók igyekeznek kedvezőbb gazdasági helyzetbe kerülni. Az információ közgazdaságtana első jelentős eredményeit a biztosítási piacok elemzésével érte el (lásd például *Rothschild–Stiglitz* [1976]). Ezek a piacokon feltűnően gyakran bukkannak fel a *morális kockázat* (moral hazard) és a *kontraszelekció* (adverse selection) jelensége. Mindkét jelenség a szerződő felek információs aszimmetriájának következménye. Morális kockázatról akkor beszélünk, amikor a szerződés megkötése után az egyik fél cselekedeteivel hatással van a másik szerződő fél „nyereményére”, azonban a másik fél nem tudja ezeket a cselekedeteket megfigyelni és/vagy megakadályozni. Kontraszelekció esetén a szerződő felek egyike a szerződéskötés előtt olyan többletinformáció birtokában van, amely érinti a másik felet is, de erről az nem tud. Az információs problémák és az azok megszüntetésére irányuló cselekvések – mint azt a biztosítási piac is jól példázza – számos társadalmi többletköltséggel járhatnak.

Az aszimmetrikus információk közgazdasági hatásainak első nagyhatású elemzése *Akerlof* [1970].²⁷ Az információs problémák következtében fellépő piaci tökéletlenségek a pénzügyi piacok működését sok ponton befolyásolják. A *Modigliani–Miller*-féle föltétel szerint a gazdasági döntések függetlenek a pénzügyi struktúrától, feltéve, hogy nincsenek információs zavarok. Egy olyan világban viszont, ahol a vállalkozók jobb információkkal rendelkeznek vállalkozásuk várható sikerét illetően, mint a hitelezők, szükség lehet arra, hogy a kölcsönvevők valamilyen jelzést (signal) adjanak a hitelezőknek arról, hogy vállalkozásuk jobb minőségű az átlagnál, megkönnyítve ezzel a hitelhez jutás lehetőségét.

Ezt a problémát elemzi *Mayne Leland* és *Douglas Pyle*, ahol a jelzés – tehát az információtranszfer – nem más, mint a vállalkozó (tulajdonos) azon szándéka, hogy saját vállalkozásába fektesse pénzét, vagyis a hitelekhez képest megnövelje az alaptőke részarányát. Ennek a fajta jelzésnek azonban jóléti költségei vannak, hiszen arra kényszeríti a vállalkozókat, hogy nagyobb legyen saját tőkéjük hitelekhez viszonyított aránya, mint tőkéletes informáltság esetén lenne. Amennyiben a bankok „veszik a jelzést”, vagyis látják, hogy érdemes a vállalkozásnak hitelt nyújtani, akkor a vállalkozás elérte célját (*Leland–Pyle* [1977]).

A hitelezők információs hátrányát csökkenthetik azok a vállalkozások, amelyek ezen információk összegyűjtésével és továbbításával foglalkoznak. A pénzügyi közvetítő intézmények létrejötte nem csupán a pénzáramlás tranzakciós költségeinek, hanem az aszimmetrikus információk létének is következménye. A jó minőségű, megbízható információkkal rendelkező pénzügyi közvetítő lesz sikeres a piacon és speciális információi pénzügyi eszközök vételében és tartásában nyilvánulnak meg. Vagyis a pénzügyi közvetítő intézmények az információt magánjavakká alakítják át. Noha a különböző pénzügyi közvetítők csökkentik a hitelezők és a kölcsönvevők

²⁷ A szerző az Egyesült Államok használatú-autó-piacának működésén keresztül mutatta be az információs problémák következtében fellépő nem hatékony piaci állapotokat. Ezen a piacon figyelhető meg az a jelenség, hogy a használt és az új autók ára között látszólag indokolatlanul nagy a különbség. *Akerlof* újfajta magyarázata a racionális emberi magatartásra épít. Az érvelés alapfeltevése, hogy az eladók több információval rendelkeznek autójuk minőségét illetően, mint a vevők. A vevő az azonos kategóriájú kocsik között nem tud minőségi különbséget tenni, a piaci árból következtet az átlagminőségre. Amennyiben az érvényes piaci ár az átlagminőséget fejezi ki, egyes eladók, akik az adott ár mellett tragacsot kínálnak, többletjövédelmre tesznek szert a jó kocsikat kínálókkal szemben. A jó minőségű autót kínálók – mivel veszteség éri őket – kivonulhatnak a piacról, rontva a kínált autók átlagminőségét, csökkentve ezzel az árat is. Ez addig folytatódhat, míg a piaci ár annyira lecsökken, hogy már csak tragacsokat kínálnak. Korábban ezt a jelenséget sokan az emberek mentalitásával magyarázták, miszerint, társadalmilag lekicsinyítő használt autót (ruhát, cipőt) venni, még akkor is, ha annak minősége nem rosszabb az újnál.

közötti információs aszimmetriát, teljesen kiküszöbölni azonban ők sem tudják azt. Ennek következményeit vizsgálja az ún. hiteladagolás (credit rationing) elmélete, amelynek fontos következtetései vannak a monetáris politika hatékonyságára nézve.

A tőkepiacon általánosan megfigyelhető, hogy a hiteligénylők egy része nem tud hitelhez jutni, vagy nem annyihoz, amennyit felvenni szándékozik, még akkor sem, ha a piac látszólag bőségesen el van látva likvid forrásokkal. Hiteladagolás többféle formában is felléphet (lásd még *Jaffee–Stiglitz* [1990]). Előfordulhat, hogy

1. a kölcsön igényelője az adott kamatláb mellett nem tud annyi hitelt felvenni, mint amennyit szeretne (ez az ún. standard áras adagolás);

2. a hitelező kockázatosabbnak értékeli az adott beruházást, mint a hiteligénylő, ezért magasabb kamatlábat szab meg annál, mint amit a kölcsönvevő még elfogadhatónak tart, és ezért meghiúsul a hitelszerződés;

3. a hitelező egyes alacsonyabb várható jövedelmű csoportokat kizár a hitelezésből (redlining, avagy feketelistázás);

4. azonos tulajdonságú hiteligénylők egy része egyáltalán nem jut hitelhez, még akkor sem, ha hajlandó lenne magasabb kamatot fizetni; míg másoknak kielégítik a hiteligényét.

Egyes szerzők a hitelpiacok e jellemző vonását rövid távon az ideiglenes egyensúlytalanság jelenségének tekintették, abban az esetben, amikor a gazdaságot külső sokk éri. A munka és a tőke árában – a bérek és kamatlábak alakulásában – ragadosság tapasztalható, így átmeneti ideig megjelenik a munka és a hitel adagolása. A hosszú távú munkanélküliséget (a természetes ráta felett) vagy a hiteladagolás létét viszont úgy magyarázzák, mint a kormányzati kényszer – mint például az uzoratorvények vagy a minimálbér-előírások – következményét. (*Stiglitz–Weiss* [1981]). *Jaffee–Russel* [1976] főként a hitelpiacok intézményesen adott tényezőit – kamatplafonokat, kockázati standardokat és a szabad ármegállapítás útjában álló egyéb akadályokat – említik a hiteladagolás korábbi irodalmából.²⁸

Egyes újabb elemzések azonban azt mutatják be, hogy a hiteladagolás gyakran a piac egyensúlyi állapotában lép fel, tehát a hitelpiacon nem szükségképpen létezik piac-tisztító ár.

Jaffee–Russel [1976] és *Stiglitz–Weiss* [1981] a hiteladagolás piaccgazdaságbeli létét újfajta módon igyekeznek megmagyarázni. A szerzők szerint emögött a jelenség mögött a hiteligénylő fizetési képességére és készségére vonatkozó aszimmetrikus információk állnak. A klasszikus megközelítésben a kamatláb mozgása egyenlíti ki a hitel keresletét és kínálatát. Elképzelhető, hogy van olyan hitelkereslet, amely akár az egyensúlyi kamatláb feletti kamatot kínál, és mégsem lesz kielégítve, mert a hitelező túl nagyra ítéli a kockázatot. Csakhogy a kockázati tényezőnek nemcsak ilyen egyszerűen átlagolható hatása lehet. Olyan helyzetben, ahol a hitelező és a hiteligénylő között az említett információs különbségek fennállnak, a bank az egyensúlyi kamatlábat valahol az átlagos kockázati szint körül „lővi be”, de ebben az esetben azok az ügyfelek, akik jó adósok, könnyen kiszorulnak a piacról, hisz nekik túl

²⁸ A hiteladagolás elméletörténete valahol az uzoratorvények gazdasági kritikáitól indul. Lásd például *Smith* ([1992], 350–358. o.). Századunk ötvenes éveiben újra felfedezték a hiteladagolás elméletét, ám csak egy általánosabb elmélet, az ún. „hitel-hozzáférhetőségi doktrína” (credit-availability doctrine) részeként foglalkoztak vele. Az elmélet állítása szerint – *Roosa* [1951], *Modigliani* [1963], *Jaffee–Modigliani* [1969] – a pénzügyi közvetítő intézmények által a hitelekre felszámított kamat erősen függ a különféle intézményi korlátoktól, amelyek lelassítják a kamatszint alkalmazkodási folyamatát, s emiatt a hitelpiacon időleges egyensúlytalanság lép fel. A pénzszükitő monetáris politika elsődleges következménye ezért a hitelkínálat visszafogása, vagyis a hitelek adagolása lesz. A hiteladagolás tehát rövid távon a kamatláb mozgásától függetlenül befolyásolja a beruházások alakulását és ezen keresztül az egész reálgazdaság teljesítményét.

drágává válik az átlagos kockázati szinthez tartozó kamatprémium, amit nekik is meg kell fizetniük. Ha e „jó” hitelígyénlők kilépnek a piacról, a kamatprémium és vele a hitelkamatláb tovább nő, és újabb és újabb „viszonylag jó” potenciális adósok szorulnak ki. Itt tehát egy kontraszlekció (adverse selection) folyamat zajlik le az aszimmetrikus információk és a kockázaterzékenység következtében.

Egy másik hasonló természetű – aszimmetrikus információk okozta – hitelpiaci probléma a korábban már említett morális kockázat. A magasabb kamatláb ugyanis a már szerződött ügyfelet is arra sarkallja, hogy ne tartsa magát ígéretéhez, és a tervezettnél kockázatosabb befektetésbe fogjon. Így ugyanis esély van arra, hogy a várható kamatköltség fölött hasznot is realizáljon. Ez azonban könnyen katasztrófához vezethet a bank szempontjából (is). Az adagolás egyensúlyi megoldás lehet ebben a helyzetben, hiszen a felaprózott hitelek kockázata kisebbé válik, ezt a „jó” hitelígyénlők is elfogadják, és a bank is, míg a „rossz” hitelígyénlők igazodnak a „jókhöz”.

Az elmélet tehát azt állítja, hogy a bank várható profitja a kamatlábnak nem monoton növekvő függvénye. A bank a kamatláb növelésével egy ideig növelheti ugyan bevételeit, ám mivel a várható hozam a hitel kockázatoságának csökkenő függvénye, a kockázat viszont a kamatlábbal együtt nő, így egy bizonyos kamatszint fölött előállhat olyan állapot, hogy a bank várható profitja csökkenni kezd. A magasabb kamat ugyanis a vállalkozókat kockázatosabb befektetések választására ösztönzi (negatív ösztönző hatás), másrészt az adósok összetétele is a bank szempontjából kedvezőtlen irányba változik (kontraszlekció). A profitfüggvény maximumpontjához tartozó kamatláb (R^*) fölé nem érdemes mennie a pénzügyi intézménynek, tehát a hitelkínálati görbe R^* fölött visszahajlik. Abban az esetben, ha a hitelkeresleti görbe ezen R^* kamatláb fölött metszi a kínálati függvényt, vagy akár nincs is metszéspont, akkor tartós hiteltúlereslet jelentkezik.²⁹

Az információk egyenlőtlenségek szerepének vizsgálatában sok elemző megkötéseket alkalmaz arra vonatkozóan, hogy a szereplők más típusú szerződéseket nem köthetnek, mint ami az elemzés tárgya. A külső korlátozások viszont zavaróak, mert a valós világban a pénzügyi megállapodások nagy változatosságot mutatnak, és tulajdonképpen endogén módon jöhetnek létre. E problémát felismerve, néhány tanulmány olyan megközelítésben vizsgálta a pénzügyi piacok tökéletlenségeinek hatásait, amelyben nem voltak *a priori* feltevések a pénzügyi struktúrára vonatkozóan. Townsend [1979] olyan környezetet vesz alapul, melyben a standard kockázatos adósságszerződések optimálisak lehetnek. Townsend hitelező és kölcsönvevő problémáját vizsgálja, akik kétoldalú hitelszerződést kívánnak kötni. Modelljében a hitelező számára fix költséget jelent a vállalkozás hozamának megfigyelése. Townsend ezt *költséges állapotigazolásnak* (costly state verification) nevezi. A hitelfelvevő nem rendelkezik annyi fedezettel, hogy teljesen fedezni tudja a hitelt. A hitelező azzal a dilemmával néz szembe, hogy a kölcsönvevő, amennyiben nem követik figyelemmel, arra kap ösztönzést, hogy félretájkosztassa a hitelezőt vállalkozásának jövedelmezőségéről; de eközben az sem hatékony, ha a hitelező minden körülmények között ellenőrzi a hitelfelvevőt.³⁰

²⁹ Mindebből Stiglitz és Weiss az alábbi, nagyon „erős” következtetést vonja le: „A kereslet és kínálat törvénye a valóságban nem törvény, és nem is kellene úgy tekintenünk, mint a kompetitív analízis szükséges feltételét. Sokkal inkább annak az alapfeltevésnek a következménye, hogy az áraknak sem szelektáló (sorting), sem pedig ösztönző (incentive) hatása nincs. A közgazdasági elemzések hagyományos végkövetkeztetése, hogy az árak megtisztítják a piacokat, modellspecifikus és nem általános jellemzője a piacnak.” Stiglitz–Weiss [1981], 409. o.

³⁰ Townsend bebizonyítja, hogy az optimális szerződésre a következők a jellemzők. Siker esetére rögzített r hozamot ad. Amennyiben a beruházás hozama megfelelő nagyságú, a hitelező r -t kap és nem ellenőrzi az adóst. Ellenkező esetben a kölcsönvevő csődöt jelent, és a hitelező ellenőrzést folytat. Így az eredmény egy olyan hatékony adósságszerződés lesz, mely csőd esetén költségeket okoz.

A hitelpiacok állapota jelentősen befolyásolhatja a monetáris politikát kitűzött céljai elérésében, és mindez történhet úgy, hogy a kamatláb alig változik. Ha például a monetáris szigor lazításának következtében megemelkedik a gazdaságban a pénzmennyiség, akkor ez a bankok betétállományának növekedésével jár, ami a hitelkínálat további növelését teszi lehetővé, miközben a kamatláb nem szükségszerűen változik. *Mankiw* [1986] rámutat, hogy aszimmetrikus információkkal jellemzett hitelpiacokon a hitelek allokációja nem hatékony módon valósul meg, amelyen esetenként kormányzati beavatkozással javítani lehet.³¹

A monetáris sokkok reálhatásait vizsgálva, *McCallum* [1991] megállapítja, hogy minél szigorúbb volt az eddig követett monetáris politika, annál nagyobb hatása lehet a reálszférára egy esetleges pénzsűkítő intézkedésnek, mivel jelentősen lecsökkentheti a vállalkozások számára hozzáférhető hitelmenntységet. *McCallum* szerint a hiteladagolás a monetáris politika egyik reálszférát befolyásoló csatornája. Az Egyesült Államok világháború utáni adatait elemezve, arra a megállapításra jutott, hogy a monetáris sokkok reálhatása közel kétszer akkora, amikor a monetáris politika szigorú (tight), mint amikor laza (loose). A hiteladagolás jelentősebb reálhatásait 1958-ban, a hatvanas évek elején (1960–1961), a hetvenes évek közepén és 1980–1982 között figyelhetjük meg. Következtetése a következő: „Az eredmény nem csupán azt sugallja, hogy a hiteladagolás mechanizmusa létezik, hanem azt is, hogy fontos, hiszen a GNP ingadozásaihoz hozzájáruló monetáris sokkok teljes hatásának mintegy felét magyarázza.” (*McCallum* [1991] 950. o.)

A monetáris politika tehát hatással lehet a reálgazdaságra, ám sokszor más csatornákon keresztül, mint ahogy eddig a makroökonómiai „főáramba” tartozó közgazdászok hagyományosan magyarázták. A keynesi elmélet akkor tartotta hatásosnak a monetáris politikát, ha az képes volt hatékonyan befolyásolni a kamatszintet, és így indirekt módon – a beruházásokon keresztül – tudott hatást gyakorolni a reálszférára. Az előző oldalakon bemutatott elmélet szerint, amennyiben a szigorító monetáris politika forrásokat von ki a bankrendszerből, az a hitelszűke következtében fogja vissza, vagy akár taszítja recesszióba a reálszférát.

Blinder–Stiglitz [1983] szerint a monetáris politika hatékonysága egy ilyen modellben nem a nagy kamatrugalmasságra épít, amit ráadásul gyakran empirikusan sem lehet igazolni. De miért nem lépnek az értékpapírpiacon azok a vállalkozások, amelyek a hitelállomány szűkítésének következtében nem jutnak banki hitelekhez, vagy miért nem fordulnak a nem monetáris intézmények felé a hitelígénylők? Ahogy *Blinder* és *Stiglitz* rámutatnak, tökéletes információk esetén ez be is következne, vagyis a bankhitel csökkenését teljesen ellensúlyozná a nem banki hitelállomány növekedése. Ez esetben csak a hitelezés forrása változna meg, a hitelállomány nagyságát azonban nem tudná befolyásolni a központi bank. „Hangsúlyoztuk azonban – írják –, hogy a költséges és specializált információk léte a hitelpiacok legfőbb jellemzője, ebből következően a bankhitelnek – legalábbis rövid távon – nincsenek jó helyettesítői.” (*Blinder–Stiglitz* [1983] 300. o.)

Ugyanerre a megállapításra jut *Fama* [1985]. E. *Fama* szerint a kereskedelmi bankoknak komparatív előnyük van a rövid távú vállalati finanszírozásban a többi pénzintézethez képest. Ez az előny a rövid lejáratú bankhitelek információközvetítő és ezzel egyben költségcsökkentő tulajdonságából ered, ugyanis ezeken keresztül a

³¹ Az exogén adottságként vett kockázatmentes kamatláb kismértékű változásai jelentősen megváltoztathatják a hitelallokációt, és ezzel a piac hatékonyságát is erőteljesen ronthatják, vagy akár a hitelpiac összeomlását is okozhatják. Az elemzések a hitelpiacok mellett a részvényt piac működésére is kiterjeszthetők. Erről részletesen ír *Greenwald–Stiglitz–Weiss* [1984].

bank folyamatosan figyelemmel tudja kísérni a vállalkozás eredményességét. Ezért szokott kialakulni a vállalatok és a számlavezető bankok között hosszabb távú szoros együttműködés, és a vállalatok hajlandóak e szoros együttműködés előnyeiért fizetni azáltal, hogy elfogadják a nyíltpiaci kamatoknál magasabb kamatokat rövid távú hiteleikre.

A nyílt piacon való megjelenéshez szükséges információszolgáltatás magas költségeit csak a jó nevű, biztos alapokon álló cégek vállalhatják, és a piacról kiszorulnak a kisvállalatok. Az alacsony kockázattal működő, ismert vállalatok a monetáris politika szigorodása esetén kiléphetnek az értékpapírpiacra, és ott elegendő forráshoz tudnak jutni, amennyiben képesek megfizetni annak árát. A kockázatos kisvállalkozások egy része számára megszűnik a további finanszírozás lehetősége, és a fenti két kategória közötti sávbeli vállalkozások számára okoz egyre nagyobb gondot a forráskivonás következtében fellépő hiteladagolás.

Ez mindaddig igaz, amíg a bankhiteleknek ténylegesen nem léteznek közeli helyettesítői, amíg a pénzügyi szférát fel tudjuk osztani banki és nem banki szférára, amíg a nyílt piacra lépés költségei meglehetősen nagyok egy kisebb vagy kezdő vállalkozás számára. Az utóbbi időkben, különösen a hetvenes évek közepétől kezdve azonban látványosan felgyorsult a pénzügyi rendszer fejlődése, változása, számos új pénzügyi innováció látott napvilágot, deregulációs intézkedéseket vezettek be.³²

Mindennek komoly következményei lehetnek a monetáris politikára nézve. *Gramley* [1984] a következő területeket említi meg:

- a pénzügyi aggregátumok egyre nehezebben ellenőrizhetők a változó környezetben. A pénz hagyományos definíciói félrevezetőek lehetnek, ezért a – monetáris politika hatékonysága szempontjából – optimális meghatározást kell keresni;

- a pénzkereslet instabilitása nő,³³

- az innovációk megváltoztatják a transzmisszió működését, a pénzügyi és a reálszféra kölcsönhatásának módját;

- a pénzügyi rendszer instabilitása nő, ugyanis az újabb innovációk bevezetésével kiéleződő verseny fokozatosan leszorítja a közvetítő szféra profitabilitását, érzékenyebbé teszi a kamatláb ingadozásaira.³⁴

³² Lásd például USA Monetary Control Act, 1980. A hetvenes évtized általános gazdasági jelensége volt a növekvő infláció, s ahogy ez egyre költségesebbé tette a pénztartást, úgy vált egyre láthatóbbá, hogy a bankbetétek kamatait megkötő intézkedések nem tarthatók sokáig. Amíg a különböző kamatplafon-előírások érvényben voltak, a bankok jobb híján pluszszolgáltatásaik mennyiségében és minőségében tudtak csak versenyezni egymással a betétek megszerzéséért, ám a deregulációs intézkedések és a különféle pénzügyi innovációk lassanként lehetővé tették, hogy már a látra szóló betétekre is (vagyis az M1 egy részére) kamatot fizethessenek. Ilyenek voltak kezdetben például az átutalási betétszámlák és később még sok más pénzhelyettesítő. A pénz és az egyéb pénzügyi aktívák közötti különbség napjainkban egyre kisebb, hiszen az új pénzügyi eszközök magukon viselik mind a tranzakciós eszközök, mind a befektetett eszközök jellemvonásait. Kamatoznak és fizetéseket lehet teljesíteni velük. Ugyanakor a pénzügyi közvetítő intézmények felosztása banki és nem banki szférára szintén egyre problémásabb.

³³ Bár a Fed mindaddig képes volt viszonylag hatékonyan befolyásolni az önkényesen meghatározott pénzállomány nagyságát, ám ennek kapcsolata a gazdasági tevékenység szintjével és a kamatlábbal nagyon változó lett, ugyanis a hetvenes évek közepétől kezdve jelentősen megnőtt a rövid távú pénzkereslet ingadozása, rontva a monetáris politika hatékonyságát. Mindez részben a pénzügyi innovációk megjelenésének tulajdonítható.

³⁴ Ez utóbbi veszély elkerülésének igénye biztosított gyors fejlődési lehetőséget a futures piacok számára, melyek célja, hogy a „kamatkockázatot azokra hárítsa, akik leginkább hajlandók és képesek viselni azt”. Ezek a piacok még fejlődésük kezdeti szakaszában vannak, de a jövőben szerepük bizonyosan nőni fog.

Gramley szerint a monetáris politika egyre inkább a reálkamatláb (vagyis a pénz „árának”) változásán keresztül hat a gazdaságra. Ez elősegíti a pénz- és tőkepiacokon³⁵ a hatékonyabb erőforrás-allokációt, az adagolás jelentősége fokozatosan csökken.

A gazdaságpolitika szerepét tekintve *Gertler* [1988] kiemeli, hogy a kormányzati beavatkozás a pénzügyi közvetítés folyamatába azért és akkor válik elkerülhetetlenné, amikor az adott pénzügyi intézmények eszközeinek likviditási tételével vannak problémák. Ennek oka, hogy a kereskedelmi bankok eszközeinek nagy része információigényes hitel, amely gyakran nem, vagy korlátozottan piacképes.³⁶ „Ráadásul éppen ez a jellemvonás lehet az, ami miatt különleges figyelmet érdemelnek, nem pedig a pénz biztosításában betöltött szerepük, ugyanis sok más pénzügyi intézmény is nyújt pénzforgalmi és likviditási szolgáltatásokat betéteseknek, és mégis tökéletesen működnek, pontosan azért, mert piacképes eszközökkel rendelkeznek.” (*Gertler* [1988] 581. o.)

Gertler saját kutatásainak egyik fontos – *Gurley* és *Shaw* munkáiban gyökerező – gondolata, hogy a monetáris politika jelentősége épp abban rejlik, hogy – szemben a hagyományos keynesi és monetarista elmélettel – képes a bankhitelekhez való hozzáférhetőséget befolyásolni. Ezt a transzmissziós mechanizmust a tartalékolási szokások, előírások és azok hatékonysága korlátozzák. *Gertler* [1988] hangsúlyozza: tovább kell vizsgálni, hogy a monetáris politika a banki passzívák vagy az aktívák befolyásolásával fejti-e ki hatását. Az empirikus elemzések ugyanis nem egyértelmű következtetésekké vezethetnek, és az idősoros adatokból általában nehéz a strukturális kapcsolatokat kiszűrni.

Összegzés

Tanulmányunkban megkíséreltük összefoglalni annak az alternatív megközelítésnek, paradigmának a fejlődését, mely *Gurley* és *Shaw* nyomdokain haladva megpróbálta tágítani a pénzügyi közgazdaságtan elemzési szemléletét és eszköztárát. Ez a szemlélet – véleményünk szerint – termékeny lehet régióink közgazdasági gondolkodására is. A finanszírozási problémák jelentőségére egyes elemzők már a reformálódó tervgazdaságok korábbi fejlettségi szakaszában is felhívták a figyelmet. Az ún. volt szocialista országokban az átalakulás kezdeti szakaszában nagy mennyiségben születtek vagy gyarapodtak olyan pénzügyi közvetítési mechanizmusok és pénz- vagy hitelhelyettesítők, amelyek a klasszikus banki közvetítésen túl befolyásolják a gazdasági aktivitást. Ezekben az országokban a pénzügyi közvetítés e „gazdagsága” azonban nem annyira a gazdaság fejlettségének, mint inkább fejletlenségének jele, és ezek a nem szokványos eszközök, intézmények – mint például a pénzügyi sorban állások, kárpótlási jegyek és hasonló nagyvolumenű, nem szokványos pénzügyi, finanszírozási konstrukciók – épp a piacgazdaság intézményeinek és a bankrendszernek a fejlődésével halnak el, vagy adják át a helyüket más pénzügyi közvetítési mechanizmusoknak. Addig azonban a monetáris elemzés sem hagyhatja ezeket figyelmen kívül.

³⁵ Egy további fontos jelenség az értékpapírpiacokon megjelenő számtalan újfajta értékpapír, ami a finanszírozási formák további bővüléséhez vezet, s a másodlagos piacok fokozatos fejlődésével párhuzamosan a vállalatok számára egyre könnyebbé kezd válni a kilépés ezekre a piacokra. A jelenség jól megfigyelhető például az Egyesült Államokban, és diszintermediációnak (disintermediation), vagyis a közvetítő tevékenység visszaszorulásának hívják.

³⁶ Mert konstrukciója nagyon egyéni, vagy mert annak fedezete nem tökéletes.

Hivatkozások

- AKERLOF, G. [1970]: The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, augusztus, 488–500 o.
- BERNANKE, B. [1983]: Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression. *American Economic Review*, 73 június, 257–276 o.
- BLANCHARD, O.–FISCHER, S. [1990]: *Lectures on Macroeconomics*. The MIT Press, Cambridge, Mass. (4. kiadás.)
- BLINDER, A.–STIGLITZ J. [1983]: Money, Credit Constraints and Economic Activity. *American Economic Review*, 73, 297–302. o.
- BRAINARD, W.–TOBIN J. [1963]: Financial Intermediaries and the Effectiveness of Monetary Control. *American Economic Review*, 53, május, 383–400 o.
- CALOMIRIS, C. W. [1993]: Financial Factors in the Great Depression. *Journal of Economic Perspectives*, 7, tavaszi szám, 61–85. o.
- DORNBUSCH, R.–FISHER S. [1987]: *Macroeconomics*. McGraw-Hill, 4. kiadás.
- FAMA, E. [1985]: What's Different About Banks? *Journal of Monetary Economics*, 15, január, 29–40. o.
- FISHER, I. [1933]: The Debt-Deflation Theories of Great Depressions, *Econometrica*, 1, október.
- FRIEDMAN, M. [1986]: *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus*. Közgazsági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- FRIEDMAN, M.–SCHWARTZ A. [1963]: *The Great Contraction, 1929–1933. A Monetary History of the United States 1867–1960*, Princeton University Press. Megjelent: *Friedman* [1986] Szerk.: *Michael Bordo, E. Elgar Publishing Ltd., London 1992*.
- GERTLER, M. [1988]: Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An Overview. *Journal of Money, Banking and Credit*, 20, augusztus, 559–588. o.
- GOLDSMITH, R. [1958]: *Financial Intermediaries in the American Economy*, Princeton University Press.
- GOLDSMITH, R. [1969]: *Financial Structure and Development*, Yale University Press.
- GRAMLEY, L. [1984]: *Financial Innovation and Monetary Policy*. Megjelent: *Financial Institutions and Markets in a Changing World*. Második kiadás, Business Publications, Inc., Texas.
- GREENWALD, B. C.–STIGLITZ, J. E.–WEISS, A. [1984]: Informational imperfection in the capital market and macroeconomic fluctuation. *American Economic Review*, Vol. 74, május 194–199. o.
- GURLEY, J.–SHAW E. [1955]: Financial Aspects of Economic Development, *American Economic Review*, 45, szeptember, 515–538. o.
- GURLEY, J.–SHAW, E. [1960]: *Money in the Theory of Finance*. The Brookings Institution, Washington D. C.
- HENDRY, D. F. [1980]: „The Simple Analytics of Single Dynamic Econometric Equations” (Manuscript).
- JAFFEE, D. M.–MODIGLIANI, F. [1969]: The Theory and Test of Credit Rationing. *American Economic Review*, 59, 851–872. o.
- JAFFEE, DWIGHT M. [1971]: *Credit Rationing and the Commercial Loan Market*, John Wiley & Sons, New York.
- JAFFEE, D. M.–RUSSELL T. [1976]: Imperfect Information, Uncertainty and Credit Rationing. *Quarterly Journal of Economics*, 90, november, 651–666 o.
- JAFFEE, D. M.–STIGLITZ J. [1990]: Credit Rationing címszó. *Handbook of Monetary Economics*, Vol. II., Elsevier Science Publishes B. V. Amszterdam.
- KEYNES, J. M [1965]: *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- KINDLEBERGER, P. [1978]: *Maniacs, panicsand crashes, a history of financial Crisis*, Basic Books, New York.
- KING, R.–PLOSSER, C. [1984]: Money, Credit, and Prices in a Real Business Cycle. *American Economic Review*, 74, június, 363–380. o.
- KIRÁLY JÚLIA [1984]: *Racionális várakozások és az újklaszikus makroökonómia*. Kézirat, Országos Tervhivatal, Budapest.
- KUZNETS, S. [1971]: *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*, Harvard University Press.
- LÁSZLÓ GÉZA [1992]: *Sorban állások, kereskedelmi hitelek és a pénz*.
- LÁSZLÓ GÉZA [1993]: *Pénz, kereskedelmi hitel és a sorban állások*, Budapest Bank Tanulmányok 10., Budapest.
- LELAND, H.–PYLE D. [1977]: Informational Asymmetries, Financial Structure and Financial Intermediation. *Journal of Finance*, 32, május, 371–387. o.
- LUCAS, R. E. [1972]: Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory*, 2.
- MANKIW, N. G. [1986]: The Allocation of Credit and Financial Collapse. *Quarterly Journal of Economics*, 101, augusztus, 455–470. o.

- MCCALLUM, J. [1991]: Credit Rationing and the Monetary Transmission Mechanism. *American Economic Review*, 81, szeptember, 946–951. o.
- MCKINNON, R. [1973]: *Money and Capital in Economic Development*. Brookings Institution, Washington.
- MODIGLIANI, F. [1963]: The Monetary Mechanism and Its Interaction with Real Phenomena. *Review of Economics and Statistics*, 79–107. o.
- MODIGLIANI, F.–MILLER M. [1958]: The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 48, 261–297. o.
- ROOSA, R. V. [1951]: *Interest Rates and the Central Bank*, Megjelent: *Money, Trade and Economic Growth: Essays in Honor of John H. Williams*. Szerk.: *Waizman, H. L.* MacMillan, New York.
- ROTHSCHILD, M.–STIGLITZ J. [1976]: Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. *Quarterly Journal of Economics*, 90, november, 630–649. o.
- SAMUELSON, P. A.–NORDHAUS W. D. [1990]: *Közgazdaságtan I–III., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- SARGENT, T.–WALLACE N. [1975]: Rational expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule. *Journal of Political Economy*, 83, április.
- SIMS, C. [1972]: Money, Income and Causality. *American Economic Review*, 62, szeptember, 540–552. o.
- SIMS, C. [1980]: Comparison of Interwar and Postwar Business Cycles: Monetarism Reconsidered. *American Economic Review*, 70, május, 250–257. o.
- SMITH, ADAM [1992]: *A nemzetek gazdagsága*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- STIGLITZ, J.–WEISS, A. [1981]: Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71, június, 393–410. o.
- STIGLITZ, J. [1993]: The Role of State in Financial Markets. *The World Bank, Annual Bank Conference on Development Economics, 1993. május 3–4. Washington D. C.*
- SZÁZ JÁNOS [1989]: *Hitel, pénz, tőke*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TE, S.–DAVIS, M.–LEE, L.–MORITZ, R. [1988]: *The Denouement of the Glass-Steagall Act*. Kézirat, Wharton School, Egyesült Államok.
- TOBIN, J. [1984]: *Pénz és gazdasági növekedés*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TOWNSEND, R. [1979]: Optimal contracts and Competitive Markets With Costly State Verification. *Journal of Economic Theory*, 21, október, 265–293. o.
- TOWNSEND, R. [1983]: Financial Structure and Economic Activity. *American Economic Review*, 73, december.
- VINCZE JÁNOS [1991]: *Fejezetek az információ közgazdaságtanából*. Közgazdasági Szemle, 2–3–4. szám.
- ZSÁMBOKI BALÁZS [1993]: *Pénzügyi közvetítők és a monetáris politika hatékonysága*. TDK dolgozat, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.

LAKY TERÉZ

A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság

1994-ben több mint 50 ezer fővel tovább csökkent a foglalkoztatottak száma a KSH 1994. negyedik negyedévi munkaerő-felmérése szerint. A munkahelyek megszűnése 1990 óta megközelíti a másfél milliót. 1994-ben éves átlagban már csak 3 millió 693 ezer fő volt kereső a 15–74 éves népességből. Azaz az ország mintegy 10 milliós lakosságából mintegy 37 százalék. A kereső–nem kereső arány 1990-ben még 50:50 százalék volt.

A foglalkoztatás zsugorodása adja e tanulmányban elemzett folyamatok keretét. Az elemzés folytatása a Közgazdasági Szemlében egy évvel ezelőtt, csaknem azonos címmel megjelent írásnak (Laky [1994]). Az újabb adatok, információk alapján továbbvezetett trendekből egyre markánsabban rajzolódik ki nemcsak a magángazdaság növekvő foglalkoztatási szerepe, hanem a kialakulásával együttjáró ellentétes hatások: a munkahelymegszüntetés, -megtartás és a munkahelyteremtés súlyának fokozatos változása is.*

A magángazdaság többféle folyamattal alakul ki. A legfontosabbak: 1. az egyéni és társas vállalkozások alapítása; 2. a privatizálás: az állami tulajdon eladása kül- és belföldi vásárlóknak; 3. a külföldi cégek magyarországi beruházásai, részben új termelőkapacitások építése, új szolgáltatások meghonosítása; 4. a mezőgazdasági szövetkezetek tulajdonviszonyainak újrendezése. (Ennek kérdéseit itt nem tárgyaljuk.)

E folyamatok előrehaladásával párhuzamosan szűnnek meg, jönnek létre vagy maradnak meg munkahelyek. A foglalkoztatás nézőpontjából eltérő hatású folyamatokat tekintjük át a következőkben.

Az egyéni és a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások¹

Magyarországon 1990 óta az úgynevezett kisvállalkozások (kisiparosok, kiskereskedők, a mezőgazdaság önálló, a szellemi szabadfoglalkozásúak, továbbá a társas kisvállal-

* A tanulmány az OTKA T 4880 sz. kutatási program és a Közösen a jövő munkahelyeiért Alapítvány támogatásával folyó, a munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok kutatása keretében készült. (Laky, [1995]) A kutatás külön fejezetekben elemzi a felszámolási eljárások, valamint a mezőgazdasági átalakulás foglalkoztatási hatásait. Itt ezeket csak érintőlegesen tárgyaljuk.

¹ A cégjogszabályok értelmében az a cég lehet önálló jogi személyiség, amely üzleti tevékenységéhez elkülönített vagyonnal rendelkezik; az alapításnak az előírt mértékű tőkebefektetés a feltétele. A cég tevékenységéért az elkülönített vagyon értékéig felel, tehát a cég vagyona független a tulajdonosok magánvagyonától. Magyarországon a legáltalánosabb jogi személyiségű cégformák: a vállalat, a szövetkezet, a részvénytársaság és a korlátozott felelősségű társaság. A jogi személyiséggel nem rendelkező cégek esetében nem különül el a vállalkozás és a háztartás vagyona, s a vállalkozó teljes vagyonával felel tevékenységéért. Másfelől: minthogy a vállalkozás bevételei nem különíthetők el a háztartás bevételeitől, a vállalkozók általában nem a vállalkozás nyeresége után adóznak, hanem személyi jövedelemadót fizetnek. Nem jogi személyiségűek az egyéni vállalkozások, a társas vállalkozások közül pedig a gazdasági munkaközösség, a betéti társaság és a közkereseti társaság.

kozások, mint például a betéti társaság) teremtettek tömegesen új munkahelyeket. Mindenekelőtt a vállalkozói igazolványt kiváltók önmaguk számára, de e vállalkozásokban dolgoznak alkalmazottak, segítő családtagok; aktív kereső korúak és nyugdíjasok; fő- vagy mellékállásúak egyaránt.

Az alapításokat és megszűnéseket regisztráló statisztikák e szféra folyamatos növekedéséről adnak számot. 1990-ben 421 ezer, 1994-ben pedig több mint kétszerezés, 870 ezer egyéni és nem jogi személyiségű társas vállalkozást tartott nyilván a KSH (1. táblázat).

Az egyéni vállalkozók és a nem jogi személyiségű társas vállalkozások száma 1990–1994-ben

1. táblázat

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994
Egyéni vállalkozás	393 450	510 459	606 207	688 843	778 036
Nem jogi személyiségű társas vállalkozás*	27 571	44 279	42 405	69 793	92 393
Együtt	421 021	554 738	648 612	758 636	870 429

* Gazdasági munkaközösségek nélkül.

Forrás: KSH december havi jelentések.

A hazai statisztikákban az egyéni és társas vállalkozásokban dolgozó főfoglalkozású *aktív keresőket* tartják nyilván rendszeresen.

A vállalkozásokban *foglalkoztatottak* száma – ami a főfoglalkozásúakon kívül a kiegészítő foglalkozásúakat és a nyugdíj mellett dolgozókat is tartalmazza – természetesen jóval magasabb. (1989-ben például a százezer főfoglalkozású kisiparos mellett 20 ezer nyugdíjas is aktívan tevékenykedett, és további 53 ezer fő volt mellékfoglalkozású. 1994-ben – a KSH adatai szerint – az egyéni vállalkozók 54,2 százaléka dolgozott főfoglalkozásúként.) Nézőpontunkból – és különösen az új munkahelyek létrejötté szempontjából – az aktív keresők számának alakulása a lényeges.

Az egyéni és társas vállalkozások aktív keresőinek létszámában 1989–1990-ben volt igazán jelentős növekedés; azóta az ütem lényegesen lassult. 1993-ban e szférában már csak mintegy 25 ezer munkahely jött létre (2. táblázat).

Az egyéni és nem jogi személyiségű társas vállalkozásokban foglalkoztatott aktív keresők létszáma 1981–1994-ben (ezer fő)

2. táblázat

Év január 1.	Önállók	Segítő családtagok	Alkalmazottak	Együtt	Az összes aktív kereső százalékában	Az éves létszám-változás
1981	118,2	61,8	0,3	180,3	3,6	–
1982	119,9	56,7	2,5	179,1	3,6	+ 1,2
1983	129,4	55,6	6,1	191,1	3,8	+ 12,0
1984	144,3	54,6	9,9	208,8	4,2	+ 17,7
1985	158,1	59,0	11,5	228,6	4,7	+ 19,8
1986	167,5	61,6	19,7	248,8	5,1	+ 20,2
1987	176,5	64,0	25,6	266,1	5,4	+ 17,3
1988	194,3	67,7	32,4	294,4	6,1	+ 28,3
1989	218,4	81,0	48,0	347,4	7,2	+ 53,0
1990	332,2	80,1	71,0	483,3	10,1	+ 135,9
1991*	419,3	113,5	144,6	677,4	14,5	+ 194,1
1992*	466,0	97,4	144,0	707,4	16,7	+ 30,0
1993*	n. a.	n. a.	n. a.	780,3	20,7	+ 72,9
1994*	n. a.	n. a.	n. a.	805,1	21,7	+ 24,8

* 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 a fenti táblázatban is szerepel.

Forrás: A nemzetgazdaság munkaerőhelyzete a 80-as években és a munkaerőmérlegek. KSH, Budapest.

A lassuló növekedés a kisvállalkozások munkahelyteremtő képességének jelentős csökkenését jelzi. 1989 óta a kisvállalkozások így is több mint 450 ezer új munkahelyet teremtettek, és az itt dolgozó aktív keresők aránya 1994. január 1-jére elérte az ország aktív keresőinek csaknem 22 százalékát.

A kisvállalkozói körön belül a növekedés eltérő ütemű mind az egyéni vállalkozások egyes csoportjaiban, mind a társas vállalkozásokban.

1994 végén 778 ezer egyéni vállalkozást tartottak nyilván, amelyekben egyaránt dolgoznak fő- és kiegészítő foglalkozásúak, valamint nyugdíjasok (3. táblázat).

3. táblázat

Az egyéni vállalkozások száma a vállalkozás jellege szerint

Megnevezés	1990		1991		1992		1993		1994	
	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék	darab	százalék
Szellemi foglalkozású			137 994	27,0	165 689	27,3	193 888	28,2	243 093	31,2
Iparos			222 987	43,7	237 687	39,2	242 023	35,1	257 245	33,1
Kereskedő			146 674	28,7	199 047	32,8	241 353	35,0	255 205	32,8
Mezőgazdasági önálló*			2 804	0,6	3 784	0,7	11 579	1,7	22 493	2,9
Együtt	393 450	100,0	510 459	100,0	606 207	100,0	688 843	100,0	778 036	100,0

* Az adószámmal rendelkezők. (Meghatározott – 1993-tól 2 millió forint feletti – árbevétellel rendelkezők.)

Forrás: KSH: Havi közlemények.

Az egyéni vállalkozások foglalkozási viszonyairól kétféle adattal rendelkezünk: az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (OEP) és az APEH adataival. Az OEP külön is kimutatja az egyéni vállalkozók, valamint rendszeresen közreműködő családtagjaik létszámát; alkalmazottaik számát azonban nem; azt a valamennyi alkalmazottat magában foglaló „Alkalmazásban állók” címszó alatt szerepelteti (4. táblázat).

4. táblázat

A főfoglalkozású egyéni vállalkozók és segítő családtagjaik évi átlagos létszáma 1992–1994-ben

Megnevezés	1992	1993	1994
Az egyéni vállalkozások száma*	606 207	688 843	778 036
Az egyéni vállalkozók száma**	383 107	476 229	541 139
A főfoglalkozású vállalkozók aránya	63,2	69,1	69,6
Segítő családtagok száma	29 541	26 524	26 717
Segítő családtagok aránya	4,8	3,9	3,4

* KSH éves adat.

** Benne: a mezőgazdasági egyéni vállalkozások.

Forrás: OEP, 1994. évi összefoglaló adatok.

Az OEP adatai mindenképp azt mutatják, hogy az egyéni vállalkozások növekvő hányadában a tevékenység a vállalkozó főfoglalkozása; bár még mindig 30 százalék körüli az olyan vállalkozás, amelyet tulajdonosa nem főfoglalkozásszerűen végez.

A társadalombiztosításhoz bejelentett családtagok száma lényegében stagnál; jelezve, hogy az érintett családok vagy nem igénylik a társadalombiztosítás ellátásait, mert azokhoz esetleg más jogcímen is hozzájuthatnak, vagy eleve lemondanak a biztosításról.

A másik adatforrásunk az APEH-hez 1994-ben (az 1993. évről) benyújtott adóbevallások összegzett feldolgozása. Az APEH a nyilvántartásban szereplő csak-

nem 689 ezer vállalkozás közül mintegy 403 ezertől, nem egészen 60 százaléktól kapott bevallást. A 40 százaléknyi hiány igen magas, bár különböző források mintegy 30 százalékra teszik a ténylegesen nem létező, sohasem működött, vagy időközben megszűnt, esetleg az adott évben még nem működő vállalkozások arányát.²

Az adóbevallást benyújtók adatait a KSH-nak az egyéni vállalkozások számáról közölt adataival összevetve megállapítható, hogy leginkább a vállalkozói igazolvány-nyal rendelkező szellemi szabadfoglalkozásúak és a mezőgazdaságban működők mulasztották el az adóbevallást (5. táblázat).

5. táblázat

**1993-ban nyilvántartott egyéni vállalkozások
és az adóbevallást benyújtók száma**

Megnevezés	A KSH-nál regisztrált	Adóbevallást benyújtó	Különbség (KSH-adat = 100 százalék)
Szellemi foglalkozású	193 888	43 808	22,6
Ipari foglalkozású	242 023	178 286	73,7
Kereskedelmi	241 353	175 543	72,7
Mezőgazdasági*	11 579	2 862	24,7
Egyéb	–	2 394	–
Tevékenysége nem ismert	–	586	–
Összesen	688 843	403 479	58,6

* Csak az adószámmal rendelkezők.

Forrás: KSH, APEH.

Az adóbevallások benyújtása vagy hiánya egyébként rávilágít az egyes tevékenységi körök foglalkoztatási viszonyainak néhány jellemzőjére is. Közös jellemző, hogy az adóbevallást benyújtó vállalkozók alig több mint fele (54 százalék) volt főfoglalkozású. (A legkevesebben a szellemi foglalkozásúak között: 32,8 százalék, a legtöbben az iparosok között: 64 százalék.) A tevékenységek gyűjtőfogalmán belül pedig – mint azt a részletesen feldolgozott adatok mutatták – egyfelől sok az egyedül végzett tevékenység, másfelől a margináls foglalkozás (például a kereskedők között az ügy-nők, a mutatványos, az üveg- és palackviszagyűjtők, a melléktermék- és hulladék-gyűjtők stb.).³

Az APEH adatai (6. táblázat), ha nem is teljes körűek, fontos információkat adnak az egyéni vállalkozások foglalkoztatási viszonyairól. (A táblázatok adatai az ismeretlen tevékenységűeket nem tartalmazzák.)

Az 1993. évi adóbevallások adatait az 1992. évi bevallásokban szereplőkkel hasonlíthatjuk össze, az APEH akkor 338,7 ezer bevallást kapott (7. táblázat).

² A KSH a Budapesti Közgazdasági Egyetemen közösen végzett vizsgálatot az egyéni és a társas vállalkozások körében. A regiszterből kiválasztott címek mintegy harmada bizonyult fantomvállalkozásnak *KSH–BKE* [1994].

Ugyancsak a KSH kezdeményezte a 10 főnél kisebb vállalkozások pontosabb megfigyelése érdekében egy új reprezentatív minta kialakítását. A felkeresett címek közül több ezer bizonyult használatatlannak. (*Telegdi* [1995]).

Az Ipargazdasági Intézet kutatói 40 százalékra becsülik a „papírvállalkozások” arányát. (Figyelő, 1994. április 28.)

³ Az APEH természetesen az adóbevételek szempontjából minősítette a vállalkozókat. Mint sajtótájékoztatójukon elmondották: „az egyéni vállalkozók – az adóbevallások szerint – egyre rosszabb helyzetbe kerülnek. Tavaly már 50 százalékuk veszteséggel zárta az évet. Az egyéni vállalkozók átlagosan bevallott éves jövedelme a tavalyi 163 ezerrel szemben csak 128 ezer forint volt. Érdekeséggé vált kiemelték, hogy a zöltségesek például az előző évi 154 helyett tavaly 81, a fagyaltárusok pedig 78 helyett 49 ezer forintot kerestek”. (Népszabadság, 1994. június 17.)

A jövedelemeskála másik pontján a legnagyobb jövedelműek állnak: „akadt több olyan egyéni vállalkozó, aki tavaly 100 millió forintnál is nagyobb éves adóköteles jövedelemről adott számot. ...a „száz milliomosok” között kőműves, kútásó, vendéglős, építőanyag-kereskedő, teherfuvaros is volt tavaly, sőt még egy autószerelő is”. (HVG, 1994. június 25.)

6. táblázat

Az adóbevallást benyújtó egyéni vállalkozásokban dolgozók
1993. évi létszáma

A tevékenység jellege		Főfoglalko- zású	Kiegészítő tevékenysé- gű	Nyugdíjas	Együtt	Foglalkoztatott		Főfoglalko- zásúak együtt
						családtagok	alkalmazot- tak	
		vállalkozók száma						
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)+(5)+(6)
Szellemi	fő	14 376	25 236	4 196	43 808	1 922	16 988	33 286
	százalék	32,8	57,6	9,6	100,0			
Ipari	fő	114 090	50 957	13 239	178 286	20 933	177 473	312 496
	százalék	64,0	28,6	7,4	100,0			
Kereskedelmi és vendéglátóipari	fő	87 533	69 587	18 423	175 543	34 047	139 117	260 697
	százalék	49,9	39,6	10,5	100,0			
Mezőgazdasági*	fő	1 543	898	421	2 862	144	853	2 540
	százalék	53,9	31,4	14,7	100,0			
Egyéb (ingó és ingatlan bérbeadás)	fő	678	1 304	412	2 394	102	517	1 297
	százalék	28,3	54,5	17,2	100,0			
Összesen	fő	218 220	147 982	36 691	402 893	57 148	334 948	610 316
	százalék	54,2	36,7	9,1	100,0			

* Az adószámmal rendelkezők.

Forrás: APEH 1993. évi adóbevallások.

7. táblázat

Egyéni vállalkozók, alkalmazottak és segítő családtagjaik száma
1992-ben és 1993-ban

Megnevezés	A feldolgozott adóbevallások szerint			
	1992. évben		1993. évben	
	fő	százalék	fő	százalék
Egyéni vállalkozó	338 776	100,0	402 893	100,0
Ebből:				
– főfoglalkozású	184 183	54,4	218 220	54,2
– kiegészítő foglalkozású	124 068	36,6	147 982	36,7
– nyugdíjas	30 525	9,0	36 691	9,1
Alkalmazottak száma	104 562	100,0	334 948	100,0
Ebből:				
– főfoglalkozásúnál	88 111	84,3	287 330	85,8
– kiegészítő foglalkozásúnál	13 169	12,6	41 838	12,5
– nyugdíjasnál	3 282	3,1	5 780	1,7
Segítő családtagok száma	39 683	100,0	57 148	100,0
Ebből:				
– főfoglalkozásúnál	28 992	73,1	45 518	79,6
– kiegészítő foglalkozásúnál	8 023	20,1	8 727	15,3
– nyugdíjasnál	2 668	6,7	2 903	5,1
Összes foglalkoztatott	483 021		794 989	

Forrás: APEH, 1992. és 1993. évi adóbevallások.

1993-ban mintegy 64 ezerrel nőtt az adóbevallást benyújtó egyéni vállalkozók száma, az alkalmazottaké pedig több mint 230 ezer fővel. Noha a vállalkozások átlagos mérete kicsi maradt, fontos jelenség, hogy míg 1992-ben egy egyéni vállalkozóra átlagosan 0,3; 1993-ban 0,8 alkalmazott jutott.

Az 1993. évi adóbevallások adatai szerint az egyéni vállalkozók változatlanul elsősorban önmaguk számára teremtenek munkahelyet, és háromnegyedük egyedül, alkalmazott nélkül, további mintegy 13 százalékuk pedig legfeljebb egy alkalmazottal dolgozik. Azaz mindössze mintegy 12 százalékuknál van kettő és több alkalmazott.

E körben jól elkülönül a társasági (és nem személyi) jövedelemadó fizetők nem egészen 6 ezer vállalkozót kitevő csoportja (1992-es eredményéről több mint 7 ezer

egyéni vállalkozó adott így számot).⁴ A szigorúbb könyvviteli szabályokat választók egyúttal a jelentősebb tőkével rendelkező, növekedésre törekvő egyéni vállalkozások. Ez létszámadataikban is tükröződik: bár az ide tartozók csaknem fele ugyancsak egyedül dolgozik, csaknem negyedrészüik már két vagy több alkalmazottat is foglalkoztat (8. táblázat).

8. táblázat

Az egyéni vállalkozásban foglalkoztatott alkalmazottak létszámadata
(1993)

A vállalkozó	Vállalkozások száma	Alkalmazottak száma	Az alkalmazottak foglalkoztatók aránya (százalék)					Az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma
			0	1	2	3	több	
Főfoglalkozású	218 220	287 330	74,8	13,2	5,4	2,5	4,1	1,3
Ebből:								
– személyi jövedelemadó fizet	212 360	275 633	75,5	12,8	5,4	2,4	3,9	1,3
– társasági adót fizet	5 860	11 697	47,7	28,0	8,4	4,2	11,7	2,0
Kiegészítő tevékenységet folytató	147 982	41 838	91,8	5,0	1,6	0,7	1,0	0,28
Nyugdíjas	36 691	5 780	89,4	7,1	2,1	0,6	0,9	0,15
Összesen	402 893	334 948	82,4	9,6	3,7	1,6	2,7	0,78

Forrás: APEH 1993. évi adóbevallások.

Az adóbevallásokban kétszer annyi segítő családtag szerepel, mint a társadalombiztosítás adataiban; a nagyobb létszám itt nyilvánvalóan az adómegettakarítást szolgálja.

Az adóbevallást készítő egyéni vállalkozóknál kimutatott 610 ezer főfoglalkozású egyébként a KSH munkaerőmérésében szereplő 805 ezer fő 76 százaléka; holott a munkaerőmérés a nem jogi személyiségű társaságokban, valamint az adófizetésre nem kötelezett mezőgazdasági vállalkozásokban foglalkoztatottakat is tartalmazza. Ez megerősíti, hogy lényegében a működő vállalkozások nyújtottak be adóbevallást is.

A cégek – és a gazdasági szerep – nézőpontjából az egyéni vállalkozásokkal azonos elbírálás alá esnek a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások. Számuk – különösen a betéti társaságoké – 1994-ben is gyorsan szaporodott. E társaságok foglalkoztatási szerepe azonban jóval szerényebb, mint az egyéni vállalkozásoké; mert főként a tagok kiegészítő tevékenységére szerveződtek.

A társaságok több mint 80 százaléka betéti társaság volt. Az 1994 végén létezett több mint 92 ezer különféle társaság (lásd 9. táblázat) – az OEP adatai szerint – 97 ezer főfoglalkozású tagot és 1326 családtagot is foglalkoztatott. (Az alkalmazottak létszámáról nincs adat, őket az OEP, csakúgy, mint az egyéni vállalkozások esetében, az alkalmazásban állók között veszi számításba.) Az alkalmazottak szerény számára azonban a munkaerőmérésből következtethetünk.

9. táblázat

A jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok száma és a főfoglalkozású tagok létszáma 1992–1994-ben

Megnevezés	1992.	1993. december	1994.
A társaságok száma	42 405	69 793	92 393
A főfoglalkozású tagok évi átlagos létszáma*	58 324	76 449	97 073
A társaságonkénti átlagos taglétszám	1,4	1,09	1,05

* Az OEP adata, alkalmazottak és segítő családtagok nélkül.

Forrás: Első sor: KSH havi jelentés; második sor: OEP.

⁴ Az APEH adatai szerint a kettős könyvvitelt vezető 1993-ban 6 százalékkal kevesebb alkalmazottat foglalkoztattak, mint az előző évben. (HVG, 1994. június 25.)

A társaságok csaknem 99 százaléka 11 főnél kisebb volt – a tapasztalatok szerint legfeljebb 2-3 fős (a mellékfoglalkozásúakkal együtt). A tőkebefektetés nélkül alapítható társaság egyik kétségtelen előnye a költségelszámolások lehetősége: a gyakran családi alapítású, a lakásban működő társaságok a fűtés, a telefon, különféle beszerzések költségeinek meghatározott hányadát levonhatják a bevételekből, s így az adóköteles jövedelemből. Nézőpontunkból azonban fő előnye az, hogy módot ad sokféle tevékenység piacképességének kipróbálására, s így az önálló egzisztenciateremtés előkészítésére, ha a termék, szolgáltatás piaca megerősödik, vagy ha az egyén rákényszerül.

Összességében – mint erről szó volt – az egyéni kezdeményezésű kis magánszektor 1993-ban már 805 ezer főt foglalkoztatott (10. táblázat); s az OEP adatai arra utalnak, hogy 1994-ben ez a szféra tovább növekedett.

A zömmel kis – és főként kiegészítő foglalkozásúakból álló – társaságok a gazdaság minden területén megtalálhatók.

1993-ban a legtöbb, jogi személyiség nélküli vállalkozásban dolgozó aktív kereső a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás ágazatban működött; a legkevesebb az erdőgazdálkodásban, a bányászatban és az oktatásban.

10. táblázat

A jogi személyiség nélküli vállalkozásokban foglalkoztatott aktív keresők száma nemzetgazdasági ágak szerint (1994. január 1.)

Nemzetgazdasági ág	Aktív keresők összesen		Ebből: jogi személyiség nélküli vállalkozásoknál*	
	ezer főben	százalékban	ezer főben	az aktív keresők százalékában
Mezőgazdaság, vadgazdaság, halászat	326,2	8,8	134,3	41,2
Erdőgazdálkodás	18,6	0,5	–	–
Bányászat	30,3	0,8	0,5	–
Feldolgozóipar	884,8	23,9	125,6	14,1
Villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás	97,5	2,6	1,8	1,8
Építőipar	205,5	5,6	70,3	34,2
Kereskedelmi, közúti jármű és közszükségleti cikk javítása, karbantartása	531,1	14,4	253,5	47,7
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	124,5	3,4	67,0	53,8
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	316,2	8,5	51,9	16,7
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai	68,0	1,8	2,7	3,9
Ingtalanügyletek, bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	166,7	4,5	60,1	36,1
Közigazgatás, kötelező biztosítás	264,4	7,2	–	–
Oktatás	296,4	8,0	1,3	0,4
Egészségügy és szociális ellátás	247,2	6,7	5,7	2,3
Egyéb közösségi, társasági és személyi szolgáltatás	123,3	3,3	29,4	23,8
Nemzetgazdaság összesen	3 700,7	100,0	805,1	21,8

* Alkalmazottakkal és segítő családtagjaikkal együtt.

Forrás: KSH: Munkaerőmérés, 1994. január 1. 13. oldal.

Bár az új ágazati besorolás miatt nincs mód az előző évi állapottal történő tételes összehasonlításra, annyi megállapítható, hogy a mezőgazdaságban csaknem 10 százalékkal nőtt, az építőiparban pedig valamelyest csökkent a nem jogi személyiségű vállalkozásokban dolgozó aktív keresők aránya.

Az 1994. év végi adatok ismertetik ugyan az egyéni vállalkozások és a jogi személyiség nélküli társaságok közül a betéti társaságok számának ágazonkénti, valamint létszámkategóriák szerinti megoszlását, a foglalkoztatottakról azonban nincs adat. Annyi megállapítható, hogy valamennyi ágazat gazdálkodó szervezetei között 70 százalék felett van a kis szervezetek aránya, s 1994 végén az összes gazdálkodó szervezet 97 százaléka 11 főnél kisebb volt. E kicsik 80 százaléka egyéni, további 9 százaléka pedig betéti társaság. (A szervezetre vonatkozó adatok nem feleltethetik,

hogy jelentős részükben nincs főfoglalkozású, s a főfoglalkozásúak zöme is egyedül dolgozik.)

A gazdasági helyzet, a munkaalkalmak hiánya (és az 1995-ben bevezetett átalány-adózási rendszer) várhatóan még tovább növeli az önálló egzisztencia megteremtésére vállalkozók vagy arra rákényszerülők táborát.

A munkanélküliek körében egyébként évről évre növekszik az állami segítséggel vállalkozóvá (önfoglalkoztatóvá) válók száma. 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. Az OMK adatai szerint 1992-ben összesen 5493 fő, 1993-ban további 13 377 fő, 1994-ben 12 621 fő vállalkozóvá válását segítette a Foglalkoztatási Alap, elsősorban a járadék továbbfolyósításával. Frey Mária négy megyében végzett vizsgálata szerint a Foglalkoztatási Alap segítségét igénybe vevők többsége enélkül is a vállalkozóvá válást választotta volna. (Frey [1994b]).

A nem jogi személyiségű vállalkozásban foglalkoztatottak számának folyamatos növekedése – miközben korrigálja a kis magánszektor több évtizedes, mesterséges visszaszorítását – egyúttal a válságban lévő, munkahelyhiányos, fejletlen gazdaság tünete.

Magyarországon mindeddig hiányzik a vállalkozásoknak a befektetett tőkén, forgalmon, létszámon alapuló osztályozása, így mindenki, aki vállalkozói igazolvánnyal rendelkezik, vagy jogi személyiség nélküli vállalkozás tagja, egyúttal vállalkozónak minősül. Holott a tőke nélkül vagy szerény tőkével működő, nem egyszer munkahely hiányában kényszerből választott tevékenységek végzői a nemzetközi munkaügyi gyakorlat szerint önfoglalkoztatók; így tartják nyilván a statisztikákban is.⁵

Ráadásul az önfoglalkoztatókat a bizonytalan, leginkább veszélyeztetett foglalkozásúak közé sorolják, akiknek megélhetésére, munkalehetőségeire közvetlenül hat a gazdasági körülmények romlása. S miközben minden, munkanélküliségtől sújtott országban fontosnak tartják, hogy az emberek legalább önfoglalkoztatóként munkát találjanak, az adatok arra utalnak, hogy a szegényebb és fejletlenebb országokban magasabb, a fejlettebbekben alacsonyabb az önfoglalkoztatók aránya (11. táblázat).

11. táblázat

**Az önfoglalkoztatók az Európai Közösség országaiban
(az összes foglalkoztatott százalékában)**

Ország	1991	1992
Belgium	14,9	15,1
Dánia	9,0	8,8
Egyesült Királyság	13,1	12,6
Franciaország	12,6	12,5
Görögország	35,2	35,4
Hollandia	9,8	10,2
Írország	21,5	22,4
Luxemburg	9,2	9,1
Németország	9,2	8,6
Olaszország	24,3	25,6
Portugália	26,4	23,9
Spanyolország	20,4	21,3

Forrás: Employment Observatory, 1994. 2. szám, 20–21. oldal.

⁵ A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) definíciója szerint önfoglalkoztatónak minősülnek a nem jogi személyiségű kisvállalkozások dolgozó tulajdonosai, függetlenül attól, hogy vannak-e alkalmazottaik; a saját számlára dolgozók (minthogy számos országban nem kell vállalkozói igazolvány olyan – főként szolgáltató – tevékenységekhez, amelyeket a magyar joggyakorlat vállalkozói igazolványhoz köt); a termelőtevékenységet végző szövetkezetek dolgozó tagjai; továbbá a segítő családtagok; valamint a fentieknél alkalmazott szakmunkástanulók és alkalmi dolgozók.

Magyarország az önfoglalkoztatók 1993. évi arányával Írország és Spanyolország 1992. évi helyzetéhez állt a legközelebb. Az országoként jelentősen eltérő adatok részben a mezőgazdaság relatív súlyától (Görögország, Spanyolország, Írország, Portugália), részben a gazdaság általános fejlettségétől és számos más tényezőtől – például a tradícióktól – is függenek. Gábor R. István számításai szerint a nemzeti jövedelem nagysága és a munkaerőpiac korporativitásának foka – a kollektív érdekképviseletek közötti makroegyeztetések elterjedtsége – az OECD-országokban az 55 százalékát magyarázza meg az önfoglalkoztatók arányában kialakult különbségeknek.⁶

Magyarországon a relatíve magas önfoglalkoztatói arány alapvetően az ország szegénységének (az alacsony nemzeti jövedelemnek), a gazdaság átmeneti állapotának, a piacgazdasági viszonyok fejletlenségének következménye. Gábor R. István megítélése szerint a „túl sok – túl kicsi” szindróma – ha nem sikerül hatásos ellenszert találni rá – önfenntartó állapotként esetleg hosszú időre az átalakulás teherterelvényé válhat. Maga egyik ellenszerként a vállalkozásalapítás mesterséges megdrágítását, „szabad belépés” helyett valamiféle „belépődíj” intézményesítését javasolja. Magam – a foglalkoztatás nézőpontjából – az önfoglalkoztatás túlszaporodását olyan menekülési útnak látom, amely önálló egzisztenciateremtéssel legalább egyéni szinten, s akár csak átmenetileg is tíz- és százazreknek a munkanélküliség helyett kínál alternatívát. Ettől a lehetőségtől pedig senkit sem szabadna megfosztani.

A jövő azonban kétségkívül a háztartástól elkülönülő, a jövedelmet nem feléelő, hanem azt befektető, fejlődésre képes szervezetek gazdasági (és foglalkoztatási) szerepének növekedését igényli.

A jogi személyiségű vállalkozások

Némileg csökkenő ütemben, de még mindig nagyszámú (több mint 13 ezer) jogi személyiségű gazdálkodó szervezet alakult 1994-ben. (Lásd a 12. táblázatot.)

12. táblázat
A jogi személyiségű gazdálkodó szervezetek száma 1992–1994-ben

Megnevezés	1992	1993	1994
Együtti*	69 368	85 638	99 044
Ebből:			
vállalat	1 733	1 130	821
kft.	57 262	72 897	87 957
rt.	1 712	2 375	2 896
szövetkezet	7 694	8 175	6 595

* Lakásszövetkezetek nélkül.

Forrás: KSH: Havi közlemények.

Szervezeti formánként nincsenek foglalkoztatási adatok; az 1993. január 1-jei munkaerőmérés szerint az aktív keresők 57,1 százaléka (2 210 800 fő), 1994. január 1-jén pedig 54 százaléka (2 millió fő) dolgozott a jogi személyiségű gazdálkodó szervezetekben.

⁶ A Magyarországon „túl sok – túl kicsi” önfoglalkoztató egységekről megállapítja: arányuk nemzetközi összehasonlításban magas. „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 nemzeti jövedelem szerint képzett öt országcsoporthoz alulról a második (500–2000 dollár/fő) és a középső csoport (2000–6000 dollár/fő) 25 és 18 százalékos adata között helyezkedünk el. A 6000–12000 dollár/fő közötti országcsoporthoz ez az arány már csak 13 százalék. Míg 12 000 dollár/fő fölött mindössze 6 százalék.” (Gábor [1994] 714. o.)

Sajnos változatlanul nincs információ a jogi személyiségű gazdálkodók tulajdon szerinti megoszlásáról, s így arról sem, hogy az itt foglalkoztatottak közül mennyien tartoznak a magánszektorhoz. A még társasággá nem alakult állami vállalatok száma évről évre csökken, és a vállalatok 45 százalékát kitevő, 20 főnél kisebb vállalatok már lényegében kiürültek (felszámolás alatt álló vagy a korábbi gyáraitól, egységeitől megvált vállalati központok); a szám szerint 95, 300 főnél nagyobb vállalat zöme azonban még néhány ezer fős is lehet. Az itt dolgozók nem a magán-, hanem az állami szféra foglalkoztatottjai.

A több mint 6 ezer, ugyancsak ismeretlen létszámú mezőgazdasági és ipari szövetség önálló tulajdoni formát képvisel; s bár a szövetségek a tagok magántulajdonán alapulnak, sajátos tulajdonviszonyaik következtében a magángazdaság kialakulása szempontjából eltekinthetünk szerepüktől.

A két kérdéses forma: a részvénytársaság (rt.) és a korlátozott felelősségű társaság (kft.). Az átalakulási törvény óta közismert, hogy a társasággá alakuló állami vállalatokból rt.-k és kft.-k sokasága jött létre. A kisebb, önállósult egységek egy részét eladták kül- és belföldi vevőknek; ismeretlen, bár vélhetően még nagyobb hányaduk azonban változatlanul az állam tulajdonában van.

Egyidejűleg léteznek magánalapítású rt.-k és kft.-k, bár számuk, létszámuk ugyancsak ismeretlen. A kft.-k több mint háromnegyede 11 főnél kisebb; a tapasztalatok szerint közéjük tartozik a magánalapítású kft.-k zöme. (Valószínűleg főként ebben a mérettartományban működnek az adózási okokból alapított fantom kft.-k is.)

A jogi személyiségű szervezetek közé tartoznak a teljesen külföldi alapítású, valamint a vegyes tulajdonú társaságok. Az előbbieket közvetlen szerepe növekszik a foglalkoztatásban. Hatásuk azonban szerény, főként azért, mert néhány nagyobb cég kivételével többségük kis- és közepes méretű.⁷ Közvetett hatásuk esetenként ennél jóval nagyobb: beszállító hálózataik sokféle munkahelyet tartanak fenn vagy teremtenek.⁸

A teljesen külföldi érdekeltségű cégeknél (2077) valamivel több (2354) vegyes tulajdonú cég létesült 1994-ben. A Magyarországon működő vegyes vállalatok számáról kétféle adat létezik: 1992-ig az APEH-nek a benyújtott társasági adóbevallásokon alapuló, évenként halmozódó adata, 1992-től pedig a KSH adata az év során alakult új cégekről. (13. táblázat.)

13. táblázat

A vegyes tulajdonú gazdasági szervezetek száma

Év	APEH	KSH*
1990. december	5 693	–
1991. december	9 117	–
1992. december (KSH: január–december)	17 182	4 101
1993. január–december	–	4 286
1994. január–december	–	4 431

* Az adott év során alakult új cégek száma.

Forrás: KSH: Havi közlemények, 1995. 1. szám.

⁷ Néhány adalék az újsághírekből: A Quelle Európa legnagyobb csomagküldő szolgálat; osztrák leányvállalatának képvisellete már több mint egy évtizede jelen van a magyar piacon. A két éve működő önálló magyarországi leányvállalat, a székesfehérvári Quelle Kft. 30 munkatársat foglalkoztat. (Figyelő, 1994. július 14.)

Erlich úr német állampolgár és autószerelv-tulajdonos Veszprémben... A három éve alapított vállalkozásban 15-en dolgoznak. (Népszabadság, 1994. július 21.)

A nagy cégek közé tartozik a Siemens, amely Magyarországon már több mint ötezer embert foglalkoztat. (Figyelő, 1994. június 2.)

⁸ A Magyar Suzuki Rt. például két év alatt több ezer munkalehetőséget teremtett az országban. „Ha a vállalkozók pénzügyi támogatást kapnának műhelyeik felszerszámozásához, a beszállítói hálózatot, amely jelenleg az alkatrészek 50 százalékát állítja elő, tovább lehetne szélesíteni”. (Világgazdaság, 1994. november 2.)

A 13. táblázat adatai szerint 1994-ben mintegy 25-26 ezer külföldi és vegyes tulajdonú cég létezett Magyarországon, azaz a 92 ezer kft. és rt. mintegy 27 százaléka már különböző arányban külföldi tulajdont is tartalmazott.

Az 1994-ben alapított, külföldi érdekeltséget is tartalmazó 4431 cég meghatározó többsége (92 százaléka) azonban relatíve kis tőkével jött létre: több mint kétharmadának legfeljebb 1 millió forint az alapítói vagyona, s további 26 százaléknak is legfeljebb 10 millió.

A vegyes tulajdonú vállalatok ugyancsak lehetnek a privatizációtól független alapításúak; a tapasztalatok szerint azonban jó részük létrejötté – különösen az újabb alapításúak – valamilyen formában a privatizáláshoz (még inkább a felszámolások vagyoneledásaihoz) kapcsolódik.

A jogi személyiségű gazdasági szervezetekről létszámkategóriák szerinti adattal rendelkezünk (14. táblázat).

14. táblázat

A jogi személyiségű gazdasági szervezetek száma
létszámkategóriák szerint

Év (december)	11 főnél kisebb	11-20 fő	21-50 fő	51-300 fő	300 főnél nagyobb	Együtt
1991	36 809*		6169	5372	2396	50 746
1992	52 825*		6970	5773	1937	67 505
1993	39 772	28 447	7637	6055	1624	83 535
1994	57 752	25 784	8041	6127	1340	99 044**
	Százalékos arány					
1991	72,5*		12,1	10,6	4,7	100,0
1992	78,3*		10,2	8,6	2,9	100,0
1993	47,6	34,1	9,2	7,2	1,9	100,0
1994	58,3	26,0	8,1	6,2	1,4	100,0

* A 11 főnél kisebb szervezetekkel együtt.

** A lakásszövetkezetek nélkül.

Forrás: KSH: Havi közlemények.

A legkisebb létszámú szervezetek arányának erőteljes növekedése elsősorban a válságban lévő gazdaság tőkehiányának következménye; az újonnan alakulók nagy többsége a lehető legszerényebb tőkebefektetéssel szerveződik meg; nagyobb, 100-200 fős cégek létrehozása leginkább külföldi befektetés eredménye. Egyébként 11 főnél kisebb a mezőgazdaságban működő jogi személyiségű cégek 48 százaléka, a feldolgozóiparban 57 százaléka, az építőiparban 60, a kereskedelemben 80 százaléka.

Nagy többségük foglalkoztatási képessége a már foglalkoztatott létszámuk megtartásáig terjed, növekedésükre kevéssé lehet számítani.

Az OMK 1995 első félévére készített prognózisa szerint (amely az 50 főnél kisebb cégeket együttesen vette számításba) mégis leginkább ebben a körben várható valamelyes létszámnövekedés. A 4800 céget felölelő mintán alapuló prognózis szerint a foglalkoztatottság általános szintje nem változik, de miközben az ezerfőnél nagyobb cégeknél enyhe elbocsátási hullám várható, az 50 főnél kisebbek egy része létszámfelvételre készült. (OMK [1994].)

Az állami tulajdon privatizálása

Az állami tulajdon privatizálása ma már lényegében két alapvető módon történik. Az egyik: az állami vagyoneértékesítő szervezetekhez (ÁVÜ, ÁV Rt.) kezelésre és értékesítésre átadott, a parlament által rögzített elvek szerint történő, ellenőrzött privatizálás. A másik: a gazdaság súlyos veszteségei, piacvesztése, a korábbi nem hatékony gazdálkodás következtében tönkrement, felszámolásra került több ezer cég eladható vagy-

nának értékesítése. Ezt a bíróság által a felszámolásra kijelölt szervezetek végzik, amelyek – a hitelezők követeléseinek kielégítése érdekében – bevét keresnek esetenként az egész cégre vagy legalábbis továbbműködtethető részlegeire, épületeire, vagyontárgyaira.

Az állami vagyonértékesítő szervezetek ma már – a szándékok szerint – pontosan nyilvántartják és publikussá is teszik az értékesítendő vagyon értékét. A felszámoló kezére adott vagyonról nincs hasonlóan összegzett és nyilvános értékelés, de feltételezhető, hogy az így értékesítésre kínált – adóssággal terhelt – vagyon tömege igen jelentős, s benne meghatározó hányadú az állam (erősen leértékelődött) vagyona.

Bár a „privatizálás” kifejezés az állami vagyonértékesítésre használatos, lényegét tekintve privatizálás történik az állami tulajdonú cégek felszámolása során is. (Bár az utóbbi esetben a bevétel nem a költségvetést, hanem az adóssokot illeti, köztük azonban meghatározó súlyúak a bankok, az APEH, a társadalombiztosítás.)

Az állami tulajdon kétféle értékesítésének azonban eltérőek a foglalkoztatási hatásai. Ezért itt a szorosan vett privatizálást tárgyaljuk.

A privatizálásra váró állami vagyon 1994 decemberében – az ÁVÜ közlönye szerint (lásd a 15. táblázatot) – még 1636,14 milliárdot tett ki. (Egy évvel korábban – a Magyar Privatizációs Társaság 1993. májusi ülésén elhangzott értékelés szerint – 1680 milliárdnyi vagyon várt privatizálásra.)

15. táblázat

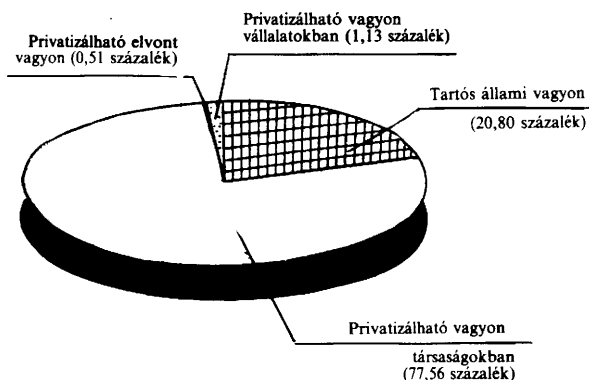
**Az állam vállalkozói vagyonának könyv szerinti értéke
1994 decemberében
(milliárd forint)**

Megnevezés	ÁV Rt.	ÁVÜ	Összesen
Vállalatokban	3,0	15,47	18,47
Társaságokban			
– tartós állami vagyon	341,0	–	341,00
– privatizálható vagyon	1042,0	229,28	1271,28
Értékesítendő elvont vagyon	–	8,39	8,39
Összesen	1386,0	253,14	1639,14

Forrás: Heti Privinfo: 1995. január 31.

1. ábra

Az állami vagyonrész megoszlása



Forrás: Megjelent a Heti Privinfo 1995. február 28-i számában.

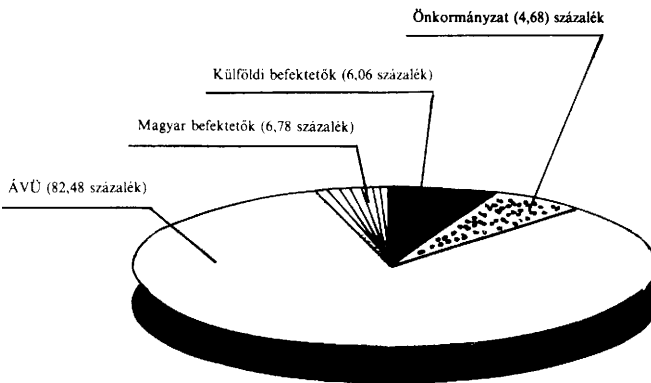
Ez a vagyon összesen 823 cégben testesül meg (1990. január 1-jén még 1848 cég tartozott az ÁVÜ-höz). A cégek száma az évek során többféle ok miatt változott: mind az ÁVÜ, mind az ÁV Rt. más vagyonkezelőktől átvett, illetve átadott cégeket, társaságokat hozott létre stb. Az összesen 1893 cég közül, amelyekkel a két vagyonkezelő szervezet foglalkozott, 653-at sikerült száz százalékban privatizálni (35 százalék); és 536 szűnt meg felszámolás, végelszámolás után (28,3 százalék).

1994 végén még 385 cég volt 95-100 százalékban az állam tulajdonában, s az állam volt a többségi (50-95 százalékban) tulajdonosa további 147 cégnek. A többiekben az állam kisebbségi tulajdonossá vált.

Az ÁVÜ-höz tartozó társaságok vagyonának csaknem felét sikerült 1994 végéig privatizálni. A vagyonból 4,5 százalékot az önkormányzatok, 30 százalékot a magyar, 13 százalékot a külföldi befektetők vásárolták meg.

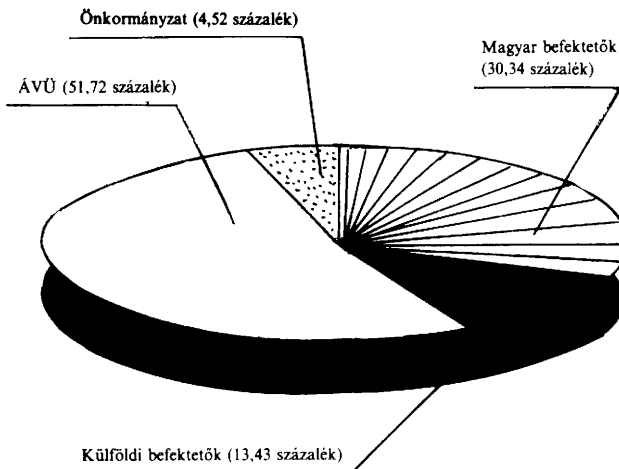
2. a ábra

Társaságok tulajdonosi szerkezete megalakuláskor



2. b ábra

A társaságok tulajdonosi szerkezete 1995 elején



A privatizálás foglalkoztatási hatásairól a közvélemény sokáig azt tartotta, és helyenként még ma is azt tartja, hogy ez a munkanélküliség egyik fő okozója. Kétségtelen, hogy az első nagyobb privatizálási akciók (Tungsram, Lehel) jelentős létszámleépítéssel jártak. A későbbi privatizálások során is rendszerint csökkent a létszám, mert az új tulajdonosok – részben a hatékonyabb gazdálkodás követelménye, részben az általános recesszióban a kereslet összezsugorodása miatt – a korábbinál kevesebb emberre tartottak igényt. Itt azonban két másik hatás bizonyult fontosabbnak: egyrészt a munkahelyek többsége megmaradt, másrészt a megerősödött, jobb piaci helyzetű cégek lassan növelni kezdték létszámukat.

Az 1994. évi privatizálások további, a munkahelyeket is érintő jellemzője, hogy az állami vagyongazdálkodó szervezethez tartozó cégek sem vonhatták ki magukat az általános recesszió hatásai alól, s ha nem is kerültek csődhelyzetbe, többen rákényszerültek létszámuk csökkentésére. (Az ÁVÜ-höz tartozó mintegy 670 cég közül az ÁVÜ 427-ről rendelkezett összehasonlítható létszámadatokkal. E körben az 1993-ban nyilvántartott 180,6 ezres létszám 1994 végére 16,6 ezer fővel, mintegy 9 százalékkal csökkent.)

Mindenesetre az ÁVÜ-nél és az ÁV Rt.-nél – a becült adatok szerint – mintegy 300 ezer fő dolgozott 1994 végén a privatizálásra váró cégeknél.

Tapasztalataink szerint a privatizálás közvetlen foglalkoztatási hatásai függetlenek attól, hogy az új tulajdonos magyar-e vagy pedig külföldi; a munkahelyek megőrizhetősége vagy elvesztése elsődlegesen az adott ágazat piaci kilátásainak, a cég helyzetének, tőkeerejének, a privatizáláskor foglalkoztatott létszám méretének függvénye.

Az 1994-es privatizálások közvetlen munkaerő-piaci hatásán túl ma már több-kevesebb információval rendelkezünk a már korábban privatizált cégek foglalkoztatási helyzetéről is. A következőkben – ahol lehet – ezeket is bemutatjuk.

Működő tulajdon eladása – külföldi vevők

1994-ben – mint a 2. b ábra is mutatja – 13,4 százalékra nőtt az ÁVÜ-nél értékesítésre váró vagyonból a külföldieknek értékesített tőke aránya. [A KSH Magyarország 1994. című kiadványában (39. oldal) azt közli, hogy a bejegyzett vállalkozások vagyonának 16 százaléka van külföldi tulajdonban; azaz a külföldi tulajdon zöme a privatizáláshoz kapcsolódik.]

Az ÁVÜ közlönye szerint az ÁV Rt. 14. az ÁVÜ 385 társaságába történt külföldi befektetés 1990 óta. (Heti Privinfo, 1995. január 31.)

A KSH az újonnan alapított cégek tulajdonosok szerinti megoszlását közli. (16. táblázat.)

16. táblázat

Újonnan alapított vegyes és külföldi tulajdonú gazdasági szervezetek száma (1991–1994)

Megnevezés	1991		1992		1993		1994	
	db	százalék	db	százalék	db	százalék	db	százalék
Új alapítású vegyes és külföldi tulajdonú gazdasági szervezet	5642	100,0	4101	100,0	4286	100,0	4431	100,0
Ebből:								
magyar és külföldi tulajdonú	4374	77,5	2507	62,7	2310	53,9	2354	53,1
csak külföldi érdekeltségű	1268	22,5	1531	37,3	1976	46,1	2077	46,9

Forrás: KSH Havi közlemények.

Az e cégeknél foglalkoztatottakra vonatkozó legfrissebb adat 1993-ból származik; a KSH-nak A külföldi működő tőke Magyarországon 1993 című kiadványa a külföldi érdekeltségű vállalkozások létszámát 435,6 ezer főre tette. Azóta a külföldi érdekeltségű cégek száma tovább nőtt. A szerény alapítói vagyon azonban – az esetek nagy részében – szerény foglalkoztatási feltételeket is jelez.

Bár a külföldi s a vegyes tulajdonú cégek sem mindegyike sikeres,⁹ és változatlanul csökkentett létszámmal indítanak meg privatizált cégeket, szaporodnak a dolgozók megtartásáról, sőt a létszám bővüléséről szóló híradások. A nagyobb külföldi cégek közül több kezdett jelentős fejlesztésbe, s készül több száz fő felvételére.¹⁰

A hírekben szereplő számok nagyságrenddel nagyobbak az egy évvel korábbinál. A külföldi tulajdonú s a vegyes vállalatok – a privatizált hazai cégekkel együtt – egyre inkább létszámfelvevők. Szerepük változatlanul fontos – tőkebevonással, új piacok megjelenésével – a meglévő munkahelyek megmentésében, a cégek továbbműködtetésében is.¹¹

Egy elemzés szerint 277 privatizációs szerződés feltételeként a vevők 168 esetben

⁹ Jól ismert a Cyklon-Berstal esete, ahol a dolgozók – több hónapnyi elmaradt bérüket követelve – elfoglalták az egyébként felszámolás alatt álló gyárat. „A dolgozói létszámot drasztikusan csökkenteni kell; jelenleg mintegy 200 ember elbocsátása van folyamatban”. (Népszava, 1994. november 14.)

Ugyancsak gyakran szerepelt a lapokban az osztrák résztulajdonú Szolnok Papír Rt. sorsa; a leállított gyár újraindításától 400-450 ember munkahelye függött. (Figyelő, 1995. március 16.)

¹⁰ Néhány példa:

– Növelik a foglalkoztatottak létszámát a Mátraderecskei Téglagyárban, amit egy osztrák építőipari holding vásárolt meg májusban. Eddig a holding mintegy 200 millió forintot fektetett be az üzembe, és fél év alatt további 250 millió forintot fejlesztést terveznek. A korábban leállított gyár szeptember óta újra termel, és 100-ról 160 főre nőtt a foglalkoztatottak létszáma. (Napi Gazdaság, 1994. november 22.)

– A Duna Kötöttárugyár tavaly júliusban kezdte meg működését az osztrák tulajdonban lévő Bajai Iris Kft. megvásárlását, és egy állami tulajdonú működésképtelen textilüzem, a Bajai Textilipari Vállalat ingatlanvagyonának privatizációját követően. Tulajdonosai az Első Magyar Alapon kívül magyar és amerikai vállalkozók. A cég által újonnan teremtett munkahelyek száma az elmúlt fél évben meghaladta a hatszázat, az idei év végére pedig az alkalmazotti létszám az ezer főt is elérheti. A 15 millió dolláros befektetésre és a legmodernebb gépparkra támaszkodva a vállalat a textilipar területén csúcstechnológiát képvisel, termékeinek zömét külföldön értékesíti. (Figyelő, 1994. március 10.)

– A Ford Hungaria Kft. 1993-ban 200, a tervek szerint 1994-ben 300 embert kíván foglalkoztatni. (Figyelő, 1994. május 19.)

– A tervek szerint idén év végétől kezd számítógép-monitorokat gyártani a Philips új, szombathelyi gyára. Az alkalmazottak létszáma a következő év végére eléri az ötszázat. (Világ-gazdaság, 1994. szeptember 9.)

– A Magyar Suzuki Rt. esztergomi gyárában, amelyben jelenleg 720-an dolgoznak, szeptemberben indul a második műszak. (Népszabadság, 1994. augusztus 25.)

– Az Audi autógyár 1994. október 12-én avatta fel győri motor-összeszerelő üzemét. „Kezdetben mintegy kétszáz munkást foglalkoztat a magyarországi gyár, a termelés felfutása után azonban kilencszáznál is többet”. (Népszabadság, 1994. október 12.)

– A Guardian Europe orosházi leányvállalatánál, a Hunguard Float-üveg Kft.-nél 200 millió forintos beruházással új üvegfeldolgozó üzem épült. Ezzel 70 új munkahely létesült. (Világ-gazdaság, 1994. szeptember 1.)

– Kéksz- és ostyagyár építését kezdte meg Székesfehérvárott a Stollwerck cég. A várhatóan 1-1,5 milliárd forintot költséggel megvalósuló üzemben kétszázán kezdik meg a munkát a jövő év augusztusában. (Figyelő, 1994. november 17.)

¹¹ Német vállalat vásárolta meg az Orosháza Food Élelmiszeripari Rt. többségi részvényeit. Az Orosházi Baromfifeldolgozó Vállalatból alakult rt. majdnem ezer embert foglalkoztat. (Figyelő, 1994. április 7.)

A francia GTM International korábbi 50,2 százalékos részesedését – a Hidépitő Vállalat tulajdonrészét megvásárolva – 95 százalékra növelte a Hidépitő Rt.-ben. (A részvények maradék 5 százaléka az rt. dolgozóinak tulajdonában van.) Az állami Hidépitő Vállalat 1200 dolgozója, ingatlanjai, gépi eszközei túlnyomó részben már tavaly nyáron a 820 millió forint alaptőkéjű rt.-be kerültek, az üdülő, néhány ingatlan és némi eszköz, valamint az ezek értékét meg nem haladó kötelezettségek az állami vállalatnál maradtak, amely várhatóan az idén végelszámolással megszűnik. (HVG, 1994. október 29.)

vállalták a dolgozói létszám megtartását. (Az adatokban a bel- és külföldi vásárlások együtt szerepelnek.) A 168, írásban megerősített ígéret 20 százaléka a szerződés aláírásakor meglévő létszám teljes megtartására vonatkozott, 70 százaléknál pedig a létszám legfeljebb 10-15 százalékos leépítését vállalta a befektető. (Figyelő, 1994. szeptember 8.)

A privatizálás azonban egyre inkább igényelné a tőkeerős külföldi befektetőket, különösen a súlyos adósságoktól terhelt, felszámolás alatt álló cégek esetében. Talpra állításuk, korszerűsítésük a vételáron túl többnyire ugyancsak jelentős pótlólagos befektetéseket kíván, amivel a hazai vásárlók csak ritkán rendelkeznek.

Működő tulajdon eladása – belföldi vevők

Az 1994 végéig az állami vagyonkezelő szervezetek által privatizált vagyonnak már 30 százalékat vették meg hazai befektetők.

Ez az arány – a Privinfo közlése szerint – 1993 szeptemberében mindössze 7 százalék volt; amiben már benne szerepelt az önprivatizáció során megvásárolt 200 kis- és közepes vállalat, az előprivatizációban értékesített 9870 üzlet; a földárveréseken 170 ezer család által megvásárolt, 15 millió aranykorona értékű termőföld.

1994-ben – a privatizáció élénkítése s a hazai befektetők tulajdonhoz jutása elősegítésének érdekében – egy ideig napirenden szerepelt az ún. kisbefektetői részvényvásárlási program, amely kedvezményes részvényvásárlással kívánta a befektetési kedvet élénkíteni, a hazai befektetők körét szélesíteni. A program – sokféle ok miatt – nem született meg. Az egyik ok a már addig is nagyarányú, hitelre történt értékesítés volt. Az E-hitellel, kárpótlási jeggyel eladott vagyon az államnak nem hozott bevételt, s a vevőknek a cégek feljavításához sem volt pénze. [1994-ben az ÁVÜ bevételeinek mindössze kb. 20 százalékat, az ÁV Rt. bevételeinek pedig mintegy harmadát adták a vevők készpénzben. (Figyelő, 1995. március 9.)]

Az új tulajdonosok egy része magánszemély (társaság), egy része azonban a cégnek hitelező bank.¹²

A belföldi vásárlások fő formája – mint már 1993-ban is – a Munkavállalói Résztulajdonosi Program (MRP) maradt. Az MRP-törvény jelentős összegű, hosszú lejáratú hitellel ad módot az alkalmazottaknak saját cégük teljes vagy részleges megvásárlására. A többnyire a vezetők kezdeményezésére megalakult MRP-szervezetekhez általában a dolgozók nagy többsége csatlakozott; a vevő az MRP-szervezet. 1991-ben 1, 1992-ben 8, 1993-ban 124, 1994-ben 62, összesen 195 céget vásároltak meg így a dolgozók. 1993-ban mintegy 50 ezer, 1994-ben további 45 ezer munkavállaló, vezető és alkalmazott vált – pontosabban: válik majd a hitel kifizetése után – ilyen módon résztulajdonosá.

¹² Néhány példa:

– A Budapest Bank Rt. (BB) tulajdonába került a néhai Pest-Nógrád Megyei Húsipari Vállalat ceglédi üzeme, miután a 455 millió forintos vételárat kínáló Valdi nevű belorusz társaság képtelen volt fizetni. A BB, amelynek egyébként mintegy 2 milliárd forinttal tartozik a ceglédi gyár, végül is 450 millió forintért jutott az ország legmodernebb húsipari üzeméhez. A bank vállalta, hogy a 450 dolgozót jogutódlással átveszi, és a vételárat novemberben befizeti a felszámoló Budapest Investment Rt.-nek. A BB további 300-400 millió forint forgoeszközhitellel is ellátja új szerzeményét, amelyben egy hónapja áll a termelés. (HVG, 1994. november 19.)

– A Magyar Befektetési és Fejlesztési Bank Rt. (MBFB Rt.) és a Békéscsabai Konzervgyár felszámolását végző Pénzügyi Központ tegnap előszerződést kötött arról, hogy a gyár épületeit és technológiáját 570 millió forintos vételáron az MBFB Rt. veszi meg. (...) A gyár tartozása a MBFB Rt. felé egyébként meghaladja a vételárat. A jelenlegi 650 dolgozó folyamatos foglalkoztatása biztosított, a jövő évi feladatok ellátására szezonban 200-300 főt vesznek majd fel. (Népszabadság, 1994. november 18.)

MRP-szervezetek a gazdaság minden ágában jelentkeztek vevőként.¹³ 1994 novemberében, a Rész-Vétel Alapítvány adatai szerint az MRP-vásárlások 49,5 százaléka a feldolgozóiparban, 25,8 százaléka a kereskedelemben, 12 százaléka az ingatlan-ügyek, bérbeadás ágazatban, 8,1 százaléka az építőiparban és 4,6 százaléka egyéb területeken történt.¹⁴

Összességében a 20 fősnél nagyobb szervezetekben foglalkoztatott 2898,8 ezer alkalmazott közül mintegy 90-95 ezer dolgozik MRP-tulajdonú cégnél, az összlétszám mintegy 3,1-3,2 százaléka. Egy évvel korábban az arány 1,2 százalékos volt.

Az MRP-vásárlások egyik fő célja kezdettől a cég továbbműködtetése, a munkahelyek megőrzése. Pontosabban: a lehető legtöbb munkahely megőrzése, mert az alkalmazottak által megvett cégek egy részénél is rákényszerülnek a létszám csökkentésére. A tapasztalatok szerint az MRP – a cég talpon maradása, működőképességének fenntartása érdekében – mindaddig tudomásul vette a létszám indokolt csökkentését.

Az alkalmazottak által megvásárolt cégek piaci helyzete eléggé sokféle: egyaránt vannak köztük sikeresebb és piac(vissza)szerezéssel küszködők. Általában a kevésbé tőkeigényes cégek működnek hatékonyan; a többségnek azonban friss tőkére lenne szüksége a működéshez, modernizáláshoz. A vásárláshoz jelentős hiteletet felvett cégek esetében azonban erre kevés az esély. Az ÁVÜ egyik igazgatójának véleménye szerint 10-15 cég tehető néhány éven belül tőzsdeképesé – ha sikerül tőkét bevonniok,

¹³ A három éve húzódó, sikertelen privatizációs próbálkozások után megalakult az MMG Automatikai Művek Rt. (MMG AM Rt.) 2584 tagot számláló MRP-szervezete. A 2,8 milliárd forintos alaptőkéjű cég többségi részvénycsomagjáért 1,316 milliárd forintot ajánlottak a leendő tulajdonosok, melyből 270 millió forintot E-hitelből, 575 milliót részletre törlesztettek, 407 millió forintot pedig a vagyonpolitikai irányelvek alapján vételárkedvezményként vehetnek igénybe. A fennmaradó mintegy 64 millió forintot pedig készpénzzel egyenlítik ki.

Vállalati MRP-szervezet kívánja megvásárolni a 777 millió forint jegyzett tőkéjű Globus Nyomda Rt. állami tulajdonrészét. A 210 dolgozó 70 százaléka jelezte részvényvásárlási szándékát. (HVG, 1994. június 25.)

A dolgozóké a Szabolcstey Rt. többsége. Az Állami Vagyonügynökségtől a dolgozók és a vezetők konzorciuma vásárolhatja meg 229 százalékos árfolyamon az 1994. január 1-jén 458,5 millió forint jegyzett tőkével és 357,7 millió forint tőketartalékkal létrehozott Szabolcstey Részvénytársaság felét plusz 1 részvényt. A mintegy ezer főt foglalkoztató társaság dolgozói, valamint vezetői 20 millió forintnyi E-hitel és több mint 500 millió forint névértékű kárpótlási jegy révén szerezhetik meg a többségi tulajdont. (HVG, 1994. szeptember 3.)

Elkelt a Szegedi Nyomda. Lezárult a 150,3 millió forintos alaptőkéjű, de 168,7 millió forint tartozással terhelt, 100 százalékos állami tulajdonban lévő Szegedi Nyomda Rt. privatizációja: a céget pályázaton kívül a nyomda MRP-szervezetéből (90 százalék) és a 150 Év Kft.-ből (10 százalék) álló konzorcium nyerte el. (HVG, 1994. március 26.)

A cég dolgozóiból alakult konzorcium megvásárolhatja a Solvent Rt. 75 százalékos mínusz egy szavazatnyi állami tulajdonrészét – döntött az Állami Vagyonügynökség igazgatótanácsa. (Népszabadság, 1994. június 2.)

A cég vezetőiből és a dolgozók MRP-szervezetéből alakult konzorcium 113 százalékon vásárolhatja meg a Kossuth Nyomda Rt. 350 millió forintos (50 százalék plusz egy részvény) tulajdonrészét. A 23 fős vezetői MBO-szervezetből és a 750 tagú MRP-szervezetből alakult konzorcium a vételár kisebbik részét 15 évre felvett s 3 év türelmi idővel törlesztendő E-hittel, nagyobbik részét készpénzzel, illetve minimális mennyiségű kárpótlási jeggyel fizetni ki. (HVG, 1994. november 5.)

¹⁴ A szeptember végéig megkötött szerződésekről számolt be a Népszabadság: „Az MRP főleg a feldolgozóiparban és a kereskedelemben, a szolgáltatásban és az építőiparban jutott szerephez. Az élelmiszeriparban 19 cégnél, a textil- és bőriparban 9, a vegyiparban és a műanyagiparban pedig 8 társaságban váltak így tulajdonosokká a munkavállalók. Az építőanyagiparban 9, a gépgyártásban 11, a villamosiparban és a híradástechnikában 10, a bútorigiparban pedig 5 társaságban, a kiadók és nyomdák körében 10 cégnél volt vevő az MRP. A kereskedelemben 21, a járműiparban viszont csak 2 MRP-s vállalat működik. A leggyakoribb a mérnöki tanácsadást nyújtó és tervezővállalatok körében az MRP-s kivásárlás. Az MRP-s cégek 32 százaléka Budapesten működik. A munkavállalók a 200-nál kisebb létszámú cégekben szereztek leggyakrabban tulajdont, ebbe a körbe tartozik az MRP-s kivásárlások 46 százaléka. A cégekben átlagosan a dolgozók 68 százaléka vált az MRP-szervezet tagjává és ezzel tulajdonossá. A munkavállalók az esetek kétharmadánál többségi tulajdont szereztek. (Népszabadság, 1994. november 3.)

és a cég jól működik. (Figyelő, 1994. november 3.) Elképzelhető azonban néhány cég bukása is.¹⁵

Mindenesetre az MRP-nek az eddigi privatizáció során jelentős szerepe volt a mintegy 90-95 ezer munkahely megőrzésében, különösen ott, ahol nem is jelentkezett más, fizetőképes vevő a cég megvételére.

Az alkalmazotti tulajdonszerzés másik népszerű formájának ígérkezett 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.) 1993-ban 9 vállalatot vettek így át az 1-13 főből álló, többnyire a cég alkalmazottaiból megszerződött lízingközösségek, amelyek együttesen mintegy 3000 főt foglalkoztatnak; 1994-ben további 15 cég került lízingközösség birtokába. A lízingkonstrukció – nézőpontunkból – ugyancsak elsődlegesen munkahelymegőrző.

A felszámolás alatt álló cégek vagyonának értékesítése

1994 végén – mint erről már szó volt – az ÁVÜ-höz és az ÁV Rt.-hez 823, teljesen vagy részlegesen értékesítendő cég tartozott. A korábban kezelésükbe adott cégek közül azonban eddig az időpontig már 536 megszűnt, felszámolták, végelszámolással törölték a gazdálkodók közül. A vagyonkezelőknél felszámolt vállalatok, társaságok azonban csak töredékét teszik ki a felszámolás, végelszámolás alatt álló több ezer cégnek.

A KSH adatai szerint 1994 decemberében 6671 gazdasági szervezet állt felszámolás alatt; létszámukat – a létszámkategóriák alapján – mintegy 300 ezer főre becsülhetjük. Mint jeleztük, az adósságukat már nem fedező vagyonukról nincs adat (legfeljebb olyan összegek ismeretese, hogy hány milliárd a tb, az APEH, a bankok, a közművek követelése).

1994 őszén a megyei munkaügyi központok munkatársainak közreműködésével megyénként 3, összesen 60 esettanulmányt készítettünk a felszámolás alatt álló cégek foglalkoztatási helyzetéről, nagyobb – legalább 2-300 fős – cégeknél a gazdaság több ágában.

A vizsgálat tapasztalatai szerint a felszámolási eljárások – az ágazattól függetlenül – alapvetően azonosan zajlanak. Foglalkoztatási következményeik – ugyancsak az ágazati hovatarozástól függetlenül – lényegében két körülménytől függenek:

a) a felszámolás kezdetére – kiválásokkal, privatizálással, elbocsátásokkal – mennyire apadt le a cég létszáma (esettanulmányaink szerint már a csőd-eljárás során a létszám a felére csökkent);

b) a megmaradó létszámnak milyen esélye van arra, hogy a céget (vagy egyes részlegeit) valaki megvegye és tovább működtesse. A létszám többnyire ebben az esetben is csökken, de a munkahelyek többsége megmaradhat. Ha nincs vevő, a munkahelyek megtartása is kilátástalan.

Az esettanulmányok szerint a 60 cégből még a felszámolás előtt legalább kétszáz kisebb-nagyobb szervezet önállósult, s vitte magával az érintett létszám mintegy

¹⁵ „Rövidesen kihirdetik az 1991 végén, az MRP-ötlet próbájának szánt privatizáció főszereplőjének, a Montex Gyár- és Gépszerelő Vállalkozás Kft.-nek (GYGV) a felszámolási eljárását. A GYGV felszámolása során ugyanis a 800 millió forint törzstőkéjű cég 82 százalékát birtokló munkavállalók várhatóan teljes egészében elvesztik a papíron már megszerzett tulajdonukat: az 1992 elején munkavállalói kézbe került cég 2 milliárd forintnyi adóssága ugyanis jóval több, mint a vagyona, amely könyv szerint csupán 600 milliót tesz ki. Az 1992-ben még több mint 2400 MRP-tag – illetve az azóta bekövetkezett leépítés miatt már csupán nem egészen 1300 kvázitulajdonos – minden bizonnyal keserűen tapasztalja meg a GYGV megszűnését”. (HVG, 1994. május 14.)

kétharmadát. Az önállósult cégek egy részét már új tulajdonos (vagy bérlő) működteti, s a sikeresek némelyike megkezdte a létszám bővítését is. Akadnak természetesen sikertelenek is – az „új” cégek egy része ugyancsak csődbe jutott. Ahol nem sikerült új, életképesnek ígérkező szervezetet létrehozni, új tulajdonost találni, vagy ahol az eredeti létszám soknak bizonyult az újjászervezett működéshez, ott elkerülhetetlenné váltak az elbocsátások.

A felszámoló cégek a termelővagyon értékesítésével az elmúlt években – becslésünk szerint – valószínűleg több, de legalább annyi munkahelyet mentettek meg, mint amennyit a vagyongazdálkodók a privatizációk során értékesítettek. (Viszont lényegesen több munkahelyet is vesztek: a munkanélküliek tömege a csőd- és felszámolási eljárások következtében lett állástalan.)

A privatizálás e kényszerű formájának foglalkoztatási hatásait adatszerűen nem tudjuk kimutatni; az éveken át húzódó csőd- és felszámolási eljárások foglalkoztatási következményei azonban ott vannak egyfelől a kis (többnyire vegyes tulajdonú) cégek szaporodásában, másfelől a foglalkoztatottság–munkanélküliség–inaktivitás arányainak alakulásában.

A magángazdaság keresői

Évek óta készülnek becslések arról, hogy a magángazdaság a keresők mekkora hányadát foglalkoztatja. Nagyvonalú becslések ezt az arányt már évekkel ezelőtt 50-60 százalékra tették. A megbízható támpontok (mint például a gazdálkodó szervezetek tulajdon szerinti megoszlása és létszáma) változatlanul hiányoznak; néhány ismérv alapján azonban ismét megkíséreljük az összegzést. Magunk a magángazdaságba tartozónak a magánalapítású jogi és jogi személyiség nélküli, a teljesen privatizált és a többségi, a vagyon 50 százalékánál nagyobb arányban magántulajdonban lévő, vegyes tulajdonú cégeket tekintjük; az itt foglalkoztatottakat soroljuk a magángazdaság keresői közé.

A Magyar háztartáspanel 1994 tavaszán 1814 háztartásban mintegy 4000, a lakosságot reprezentáló személy megkérdezése alapján a foglalkoztatottak munkaerő-piaci státusáról a 17. táblázatban szereplő megoszlást kapta. Azaz, a vitathatatlanul a magángazdaságban foglalkoztatottak aránya 1994-ben 32,7 százalék. (A részben magántulajdonban lévő társaságokban foglalkoztatottakat itt nem vesszük figyelembe, mert azok egyúttal részben állami, szövetkezeti vagy önkormányzati tulajdonúak, s nem tudható, hogy kisebbségi vagy többségi magántulajdonról van-e szó.)

17. táblázat

A foglalkoztatottak megoszlása munkahelyük gazdálkodási formája szerint
(az adott év márciusában)

Megnevezés	1992	1993	1994
Költségvetési szerv	15,5	17,4	20,7
Állami vállalat	33,2	21,8	10,0
Önkormányzati vállalat	4,8	5,4	4,4
Hagyományos szövetkezet	7,4	5,9	5,0
Állami tulajdonú gazdasági társaság	7,1	11,8	14,0
Részben magántulajdonú gazdasági társaság	8,6	10,8	13,3
Magántulajdonú gazdasági társaság	13,9	17,0	21,2
Magánvállalkozás	9,5	9,9	11,5
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: Magyar háztartáspanel, „Társadalmi átalakulás 1992–1994”. 11. o.

Az 1994. január 1-jei munkaerőmérleg egyetlen, a tulajdonviszonyokon alapuló adatot közöl: az egyéni és a nem jogi személyiségű vállalkozások aktív keresőinek 805,1 ezres, az aktív keresők 21,7 százalékát adó létszámát. Minthogy a foglalkoztatottak létszáma az aktív keresőket mintegy 10 százalékkal növeli meg, elfogadható becslésnek látszik, ha ennyivel megnöveljük a magánszféra létszámát: így 885,6 főt tekinthetünk egyértelműen a magánszférához tartozónak.

A többi becslés már bizonytalanabb.

1994 végén az ÁVÜ igazgatótanácsának tagja, *Diczházi Bertalan* készített becslést a gazdaság különböző ágazataiban a privatizálás mértékéről. Az állami vállalatok magánkézbe adását 1994-ben a kereskedelem, az élelmiszeriparban, a gyógyszeriparban, a gépipar egyes ágazataiban (háztartási gépek, autóalkatrész-gyártás, kis- és közepes gépipari cégek), valamint az építőiparban tekintette jelentősnek.

A szakágazatokra vonatkozó – a Figyelő 1995. február 2-i számában megjelent – becslése:

90 százalék felett: sör-, dohány-, növényolaj-, édesség-, üdítőital- és ásványvíz-előállítás; kozmetikai és háztartás-vegyipari, festékgyártás; háztartásigép- és fényforrásgyártás; út- és hidépítés; biztosítási ágazat; személygépkocsi-összeszerelés; cement- és égettmész-gyártás, nem fém ásványi termékek gyártása; javító, karbantartó szolgáltatások; kábelgyártás, ipari gázgyártás.

75–90 százalék: kereskedelem; mezőgazdasági termelés; műanyag-feldolgozás; építőipar, bútorgyártás, szerelőipar; tégl-, cserépgyártás; cukor-, gabona-, bor-, szesz-, hűtő- és sütőipar; irodagép- és számítógépgyártás, híradástechnikai termékek gyártása, elektronikai alkatrészek termelése; ruházati, konfekció és kötöttáru-termelés; telefongyártás, telefonközpont-összeszerelés.

50–75 százalék: tejipar, konzervipar, baromfifeldolgozás, húsipar; szállodaipar; villamosipari gépek gyártása, gépek, gépi berendezések gyártása; papíripar, alumíniumfeldolgozás; nyomdaipar és kiadói tevékenység; gyógyszeripar; fafeldolgozás; műszer- és szerszámgyártás; cipőgyártás, polisztirol- és poliuretán-előállítás.

30–50 százalék: távközlés és légi közlekedés, közúti fuvarozás; bőrgyártás; üvegyártás; mezőgépgyártás.

20–30 százalék: vas- és acélfeldolgozás, acélszerkezet-gyártás; autóbuzsgyártás, hátsóhidgyártás; növényvédőszer-gyártás; bankszolgáltatás; textil alapanyag-ipar.

20 százalék alatt: kőolaj-, földgáz-, szén-, bauxitbányászat, kőolaj-feldolgozás, timföldgyártás; vas-, acél- és alumíniumkohászat; műanyagalapanyag-gyártás (polietilén, PVC); műtrágya-vegyiszál-, gumigyártás; elektromos- és hőenergia-termelés és -szolgáltatás; víz-, gáztermelés és -szolgáltatás; vasúti szállítás, szennyvíztisztítás; postai szolgáltatás.

Bár a becslés alapjául szolgáló ágazatok nem teljesen azonosak a KSH által alkalmazott besorolással, és a becslések is eléggé tág határúak, a szakágazati foglalkoztatási adatok alapján megkíséreltük kiszámítani a privatizálással érintett létszámot. (Megjegyezzük: hasonlóan jártunk el 1994-ben is, az 1993-ban privatizált cégek számbavételével. Akkor azonban csak az 50 fősnél nagyobb cégek létszámát vettük alapul, és a számításból elhagytuk a mezőgazdaságot. Az akkori becslés a foglalkoztatottak 8,3 százalékát tekinthette a magánszektorban dolgozóknak.)

Ezúttal kétféle becslést is készítettünk: az ágazati létszámadatok alapján számít-

ható minimális és maximális létszámra. Az utóbbi kiszámításánál Diczházi Bertalan volt segítségünkre.¹⁶ (18. táblázat.)

18. táblázat

Becslés a nemzetgazdasági ágak privatizált cégeinél foglalkoztatottak létszámáról
(ezer fő)

Nemzetgazdasági ág	A 10 főnél többet foglalkoztató szervezetek 1994. évi létszáma	Ebből privatizált			
		minimálisan ezer főben	maximálisan ezer főben		
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás	194,0	132,5	68,3	155,0	80,0
Bányászat	21,4	0,1	0,5	0,1	0,5
Feldolgozóipar	761,1	322,9	42,4	387,9	51,0
Ebből:					
– élelmiszer, ital és dohánytermék	151,5	93,2	61,5	110,0	72,6
– textil, ruházati és bőrtermék	138,3	69,5	50,0	69,5	50,0
– fa-, papír- és nyomdatermék	60,5	30,0	49,6	35,0	57,0
– vegyipar	89,6	17,9	20,2	18,4	20,0
– nemesfém ásványi termék	34,0	6,0	17,8	25,0	71,4
– kohászat és fémfeldolgozás	85,0	5,8	6,8	10,0	11,8
– gépipar	174,2	82,8	47,6	100,0	57,4
– egyéb feldolgozóipari termék	28,0	17,7	63,3	20,0	71,4
Villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás	97,6	1,0	1,0	2,0	2,0
Ipar összesen	880,1	324,0	36,8	390,0	44,3
Építőipar	149,6	84,8	56,7	120,0	80,2
Kereskedelem, javítás	274,4	200,0	72,9	220,0	80,3
Szálláshely, vendéglátás	64,6	12,1	18,9	50,0	78,2
Szállítás, posta és távközlés	257,4	23,4	9,1	30,0	11,7
Pénzügyi tevékenység, biztosítás	66,3	28,0	42,3	30,0	45,2
Ingatlanügyletek, egyéb szolgáltatás	113,2	–	–	–	–
Közigazgatás	266,9	–	–	–	–
Oktatás	303,1	–	–	–	–
Egészségügy	248,9	–	–	–	–
Egyéb közösségi és személyi szolgáltatás	80,3	0,2	0,2	10,0	12,5
Összesen:	2898,8	805,0	27,8	1005,0	34,7

(A vállalatonkénti számítás sokkal megbízhatóbb lenne, hiszen azonos ágazatban vannak lényegében már privatizált, illetve még zömmel privatizálásra váró, eltérő méretű cégekből álló szakágazatok, ilyen elemzésre azonban most nem volt módunk.)¹⁷

Mínthogy az egyéni vállalkozások és a nem jogi személyiségű társaságok csaknem teljes egészében (99,6 százalék) 11 főnél kisebbek, az e szektorban foglalkoztatottak utolsó ismert létszámával (1994. január 1.: 805,1 ezer + 10 százalék) kiegészítve a becsléssel kapott adatokat, úgy számolhatunk, hogy többé-kevésbé dokumentálha-

¹⁶ A megjelölt ágazatokat beazonosítottuk a KSH új ágazati osztályozási rendszerének szakágazatonkénti meghatározásaival. (Ez megközelítően sikerült.)

Mivel az 50 fő feletti szervezetek teljeskörűen szolgáltatnak adatokat, kigyűjthettük e cégek szakágazatonkénti 1994. negyedik negyedévi létszámát. Ebből kiszámítottuk a privatizálás megjelölt százalékos mértékét. A minimális becsléshez a megjelölt százalékok közeparányosát vettük. Az így kapott százalékos értéket vetítettük a 10 fő feletti szervezetek 1994. évi létszámára, ágazatonkénti megoszlásban. Megjegyezzük, hogy az 50 fő feletti szervezetek létszáma csupán 15 százalékkal volt alacsonyabb a 10 fő felettiekénél.

A maximális becslést Diczházi Bertalan gyakorlati ismereteinek felhasználásával készítettük.

¹⁷ Az AVÜ rendelkezésünkre bocsátotta a még kisebb-nagyobb hányadban privatizálásra váró cégek részleges – 427 céget tartalmazó – listáját. E cégeknél 1993-ban 180 609, 1994-ben 163 956 főt foglalkoztattak. A cégek 40 százaléka 300 főnél nagyobb, közülük 36 cég ezer főnél többet foglalkoztatott. 4 cég létszáma meghaladta a 3-4 ezer főt. A 427 cég fele még 80-100 százalékban állami tulajdonú, a 100 százalékos állami tulajdont legfeljebb az önkormányzatnak átadott, vagy dolgozói résztulajdonként fenntartott vagyონrész csökkentette. A cégek 60 százalékában az állam még a többségi tulajdonos. Némelyik nagy cég az adott szakágazat legnagyobb foglalkoztatója, ezt azonban a nemzetgazdasági ág aggregációs szintjén nem vehettük figyelembe.

tóan a 4,1 millió kereső mintegy 41-46 százaléka dolgozott 1994-ben a magángazdaságban, beleértve a mezőgazdaságot is.

Bár a becslésnek több vitatható eleme van (egyebek között az, hogy nem tartalmazza a magánalapítású jogi személyiségű szervezetekben foglalkoztatottakat, 1994. eleji és végi adatokat használ stb.), feltételezhető, hogy a magánszektor a keresőknek még kisebb hányadát foglalkoztatja, mint az állami, önkormányzati és szövetkezeti szektor.¹⁸ Becslésünk realitását erősíti a Magyar háztartáspanel más módszerekkel nyert eredménye.

A magánszektor terjedésének mértékét a körülmények alakítják; elsősorban a vállalkozások alapítására, megvásárlására rendelkezésre álló vagy mozgósítható tőke mennyisége. A magánszektor gyorsabb térhódításához hiányzott mind a külföldi, mind a belföldi tőke ereje.

*

Az összegyűjthető adatok, információk arra utalnak, hogy a magángazdaság kialakulásának foglalkoztatási hatásai között erősödik a munkahelymegőrzés és munkahelyteremtés.

– Az egyéni kezdeményezésen alapuló önfoglalkoztatás – ami 1992-ben 72,9 ezer munkahelyet teremtett – 1993-ban már csak 24,8 ezer munkahelyet hozott létre;

– A korábban privatizált állami cégek létszáma többnyire stabilizálódott, egy részük már – szerény mértékben ugyan, de – növelte is létszámát. Hasonlóan kissé növelte létszámát, és új, foglalkozásbővítő beruházásokat indított több külföldi tulajdonú és vegyes vállalat is. Az 1994-ben privatizált cégek létszáma általában már korábban megfogyatkozott, ezért az új tulajdonosok inkább vállalhatták a létszám megtartását vagy csak kismértékű csökkentését. 1994 első számú vásárlói, az MRP-szervezetek – legalábbis a vásárlás évében – a munkahelyek megőrzését részesítik előnyben.

A privatizált cégeknél a létszámcsökkentés és a munkahelyteremtés ellentétes hatásai közül 1993-ban még a létszámcsökkentés mértékét valószínűsíthettük nagyobbak; 1994-ben inkább a kiegyenlítődést valószínűsíthetjük.

A privatizálás legfőbb foglalkoztatási hatása azonban változatlanul a munkahelyek nagy többségének megőrzése. A privatizálás a munkahelyek tízezreit menthetné meg a felszámolás alatt álló s vevő hiányában megszűnésre ítélt állami tulajdonú cégeknél.

A kiegészítő foglalkozások

Miközben a gazdaságban folyamatosan csökkent a főfoglalkozású munkahelyek száma, évről évre jelentős mértékben gyarapodtak a legális kiegészítő foglalkozások, jelezve, hogy egyre többen remélnék pótlólagos munkát és pótlólagos jövedelmet. (Vélhetően a regisztrált adózó tevékenységet végzőknél jóval nagyobb a nem adózó, be nem jelentett tevékenységet végzők száma, ezekről azonban csak bizonytalan értékű becslések készíthetők.)

¹⁸ Becslésünket más oldalról alátámasztja, hogy a három nagy költségvetési ágban (közigazgatás, oktatás, egészségügy és szociális ellátás) 1994-ben a keresők mintegy 23 százaléka dolgozott; az ugyancsak állami kézben lévő villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás, valamint a vasút, a posta, s az állami bankrendszer szervezeteiben pedig további mintegy 12 százalék. Ehhez társulnak a mezőgazdaság, a bányászat, a feldolgozóipar s a többi ágazat még nem privatizált szervezeteiben dolgozók.

1994-ben a társadalombiztosításnál nyilvántartott keresők 8,6 százalékának volt legális kiegészítő foglalkozása, amely után tb-járulékot fizetett.¹⁹

A kettős foglalkozás – kimutathatóan – a nyolcvanas évek végén volt hasonlóan széles körű, amikor a vgmk-k és szövetkezeti szakcsoportok több mint 200 ezer főnek adtak lehetőséget kiegészítő tevékenységre, s amikor a kisiparban ugyancsak több mint százezeren dolgoztak – legálisan – mellékfoglalkozásúként.

Az 1990-től megszűnt, megváltozott szervezeti formák, s a gazdaság teljesítményének rohamos csökkenése átmenetileg jelentősen visszaszorította a kiegészítő foglalkozások addigi lehetőségeit. Időközben azonban új lehetőségek születtek, elsősorban az egyéni és a társas vállalkozások körében. A társadalombiztosítás 1991-ben 192,5 ezer, 1994-ben pedig már 328,6 ezer kiegészítő foglalkozásút tartott nyilván.

A korábban részletezett kiegészítő foglalkozásokat az OEP ugyan már csak összefoglalva tartja nyilván; a szakcsoportok, jgmk-k, kisszövetkezetek, munkaközösségek, a gyakorlatnak megfelelően, lényegileg besorolódtak a társas vállalkozásokba. Az adatokat – már csak gazdaságtörténeti érdekességük miatt is – a korábbi elemzéseinkben szokásos táblázatban ismertetjük (19. táblázat).

19. táblázat

A társadalombiztosítás által nyilvántartott kiegészítő tevékenységűek évi átlagos létszáma 1991–1994-ben

Megnevezés	1991		1992		1993		1994	
	fő	a főfoglalkozásúak százalékában	fő	a főfoglalkozásúak százalékában	fő	a főfoglalkozásúak százalékában	fő	a főfoglalkozásúak százalékában
Egyéni vállalkozó	103 896	32,6*	147 467	38,5*	197 952	41,6*	242 501	44,8*
Gazdasági társasági tagok	38 479	89,1	41 352	70,9	47 095	61,6	57 727**	59,5
Ipari, szolgáltató szövetkezeti szakcsoport tagok	6 423	–	3 173	–	358	–	–	–
Mezőgazdasági szakcsoport tagok	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	–	–
Egyéb kiegészítő tevékenységűek	–	–	–	–	–	–	28 372	0,8
Összesen	192 458	4,1	215 989	6,0	260 957	6,7	328 600	8,6

* Csak az egyéni vállalkozók, gazdálkodók és szabad foglalkozásúak (alkalmazottak és segítő családtagok nélküli) létszámához hasonlítva.

** A mezőgazdasági és egyéb szövetkezetekkel együtt.

Forrás: OEP statisztikai osztály.

¹⁹ Nem említve itt a mezőgazdasági kistermelést, amely úgyszólván minden társadalmi réteghez tartozó keresők kisebb-nagyobb hányadának módját adta a kiegészítő jövedelmet biztosító mellékmunkára. A KSH több mint kétmillió háztartásra kiterjedő, 1994. őszi felmérése szerint a magyar gazdaságban változatlanul több millió ember végez mezőgazdasági tevékenységet, és szerez ebből több-kevesebb kiegészítő jövedelmet. A több mint kétmillió háztartás közül 1,675 millió foglalkozott valamilyen mezőgazdasági tevékenységgel: állattartással vagy 400 négyzetméternél nagyobb földterület művelésével, vagy mind a kettővel. E háztartásokhoz összesen csaknem 4,8 millió fő tartozott, az ország lakosságának 46 százaléka, s annak több mint hárommillió tagja rendszeresen részt vett a mezőgazdasági tevékenységben. A részvétel azonban nem jár adózási, bejelentési kötelezettséggel, ennélfogva mértékéről sem készülnek éves statisztikák.

A kiegészítő foglalkozások legáltalánosabb szférája egyértelműen az egyéni és társas vállalkozás; a főfoglalkozásúak növekvő száma mellett folyamatosan növekszik a kiegészítő foglalkozásúak száma is. Részletes – bár nem teljes körű – adatokat az 1994 elején benyújtott (azaz 1993-ra vonatkozó) adóbevallásokból nyertünk. Bár – mint erről az előzőekben szó volt – lényegesen kevesebben nyújtottak be adóbevallást, mint amennyien vállalkozói igazolvánnyal rendelkeztek, és a társadalombiztosítás által 1993-ban nyilvántartott csaknem 200 ezer másodállású egyéni vállalkozó közül csupán mintegy 148 ezer vallott be adót, úgy tűnik: a fő- és mellékfoglalkozások aránya nem változott. A több mint 400 ezer bevallásból 54 százalékot a főfoglalkozásúak, 37 százalékot a kiegészítő foglalkozásúak és 9 százalékot a nyugdíjasok nyújtottak be. Az előző évhez képest a főfoglalkozásúak aránya 1 százalékkal csökkent, ugyanennyivel nőtt a kiegészítő tevékenységet végzőké.

A feldolgozott adóbevallásokból először van módunk részletesen áttekinteni a főfoglalkozásúak, s a mintegy 148 ezer mellékfoglalkozású egyéni vállalkozó tevékenységi csoportonkénti arányát. E szerint mellékfoglalkozású a szellemi szabadfoglalkozásúak 58 százaléka, az ipari tevékenységűek 29 százaléka, a kereskedelmi, vendéglátó tevékenységűek 40 százaléka.

A részletesebb szakmai adatok még jelentősebb különbségeikkel elsősorban azt mutatják meg, hol van tere a kiegészítő tevékenységeknek, s a vele elérhető kisebb vagy nagyobb mellékjövedelemnek.

A *szellemi szabadfoglalkozásúak* között mellékfoglalkozású a tervezők, műszaki ellenőrök 74,3 százaléka, az adótanácsadók, könyvelők 70,6 százaléka, az állatorvosok 69,8 százaléka, az egyéb szellemi foglalkozásúak 56,2 százaléka, az orvosok 55,4 százaléka.

Az *ipari tevékenységűek* szakmacsoportjában a termelőtevékenységűek körében általában kisebb, a szolgáltatók körében általában nagyobb a mellékfoglalkozásúak aránya. A könnyűipar több ágazatában legfeljebb minden negyedik-ötödik vállalkozó másodfoglalkozású (ruházati ipar: 14 százalék, bőr-szőrmeipar: 17 százalék, textilipar: 23 százalék, kézműipar: 25 százalék); a gépipari szakmájú szerelők között azonban minden második (műszeripar: 49,7 százalék, háztartásigép-szerelők: 49,4 százalék, rádió-, tévészerelők: 44,4 százalék).

Az *építőipari vállalkozók* 36 százaléka másodállású.

A szűkebben vett (felvásárlás, ügynökök stb. nélkül számított) *kereskedelemben* 20-30 százalék a mellékfoglalkozásúak aránya. (Élelmiszer-kereskedelem: 20,5, ruházat: 23,8, vas-műszaki: 34,2, kultúrcikk: 29,3, egyéb – dohány stb. –: 23,8 százalék.) Kivételt csak a vegyiáru-kereskedelem jelent, itt több mint 66 százalék, feltehetően azért, mert itt jelennek meg a családi, baráti körökben terjeszkedő eladó-hálózatok.

A *vendéglátásban* a legalacsonyabb a másodfoglalkozásúak aránya: 10 százalék körüli az éttermek, bisztrók, cukrászdák, eszpresszók üzemeltetői között; csupán a büfék, kocsimák esetében haladja meg a 15 százalékot, jelezve, hogy ezek nagy többségét nem lehet kiegészítő foglalkozásként működtetni.

A kereskedelem egy speciális ágában, az *ügynökök* egyébként népes, több mint 50 ezres táborában viszont a mellékfoglalkozás a jellemző: az itt szereplők több mint háromnegyedének ez csupán kiegészítő foglalkozása.

A kép a társas vállalkozások adataival lenne teljes: körükben – a társadalombiztosítás adatai szerint – 1994-ben is csaknem 60 százalék volt a kiegészítő foglalkozásúak aránya.

A keresők – összességében csaknem 9 százalékának – kiegészítő foglalkozása pótlólagos munkaerőforrásnak is tekinthető, bár a létszám önmagában nem mond

semmit a tényleges hasznosulásról, mert a működésre jogosító vállalkozói igazolvány sokaknak csak a legális tevékenység lehetőségét kínálja²⁰

A kiegészítő foglalkozásúakról egyetlen összehasonlítható külföldi adattal rendelkezünk. Nagy-Britanniában 1994 tavaszán az ottani lakossági munkaerő-felmérés adatai szerint az összes kereső 4 százalékának volt egynél több kereső foglalkozása; ezen belül az önfoglalkozatók 6 százalékának.

Magyarországon a kiegészítő tevékenységek elsődleges funkciója változatlanul – mint évtizedeken át volt – a kiegészítő jövedelem elérése. Feltehető azonban, hogy a romló gazdasági körülmények közepette erősödik a főfoglalkozásúvá válást elősegítő, menekülési utat jelentő szerepe is: a munkahelyek veszélyeztetettségének időszakában a saját, kis vevőkör kiépítése, a tapasztalatszerzés előkészítheti az önállósulást. A többség azonban csak külső kényszer hatására önállósul – aki teheti, megőrzi a főállás melletti jövedelemkiegészítés lehetőségét. Ez pedig lehet például a túlóra is. A Magyar háztartáspanel 1994. tavaszi vizsgálata szerint a megkérdezettek 32 százaléka túlórázott, de csak 15 százalékának volt másodállása; a jövőben 27 százalék ugyancsak túlórázással szeretne mellékjövedelemhez jutni, és 18 százalék választaná a másodállást. (MHP Műhelytanulmányok VI. 1994. 10. oldal.)

Hivatkozások

- FREY MÁRIA [1994a]: Munkanélküliből lett vállalkozók. Munkaügyi Kutatóintézet, július.
FREY MÁRIA [1994b]: A Foglalkoztatási Alapból támogatott vállalkozások túlélési esélyeiről Borsod-Abaúj-Zemplén és Hajdú-Bihar megyében. Munkaügyi Kutatóintézet, november.
GÁBOR R. ISTVÁN [1994]: Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul? Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
KSH–BKE [1994]: Vállalkozások és vállalkozók 1993. KSH, Budapest.
LAKY TERÉZ [1994]: A magángazdaság kialakulásának hatásai a foglalkoztatottságra. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
LAKY TERÉZ [1995]: A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok. Figyelő Kiadó Rt., Budapest.
OMK [1994]: Rövid távú munkaerőpiaci prognózis 1995. I. félévére. OMK, 1994. december.
TELEGDI LÁSZLÓ [1995]: Változások a feldolgozó- és építőipari kisvállalkozások reprezentatív évközi megfigyelésében. Gazdaság és Statisztika, 5. sz. 21–33. o.

²⁰ Ebben az összefüggésben bevallott jövedelmek alacsony mértéke még valós is lehet – ha a szakmák szerinti átlagok az alkalmilag működő, alacsony jövedelmű mellékfoglalkozásúak jövedelmét is tartalmazzák.

JOHN MICKLEWRIGHT–NAGY GYULA

Kiáramlás a munkanélküli-segélyezettek közül

1992 óta Magyarországon a regisztrált munkanélküliek létszáma meghaladja a munkaerő-állomány 10 százalékát, ugyanakkor kevés ismerettel rendelkezünk azokról a munkaerő-piaci áramlásokról, melyek eredőjeképp ez a munkanélküli-állomány kialakul. A szerzők a segélyezett munkanélküliek köréből történő kiáramlást vizsgálják egy mintegy 40 ezer főt felölelő minta felhasználásával, melyet a munkanélküli-segélyrendszer számítógépes nyilvántartásából választottak ki. Kiemeli, hogy Magyarországon a munkanélküliségből való kiáramlás nemzetközi összehasonlításban igen alacsony mértékű, és ebben keresendő a munkanélküli-állomány elmúlt években tapasztalt növekedésének fő oka. A sok esetben hosszú segélyjogosultság ellenére a munkanélküli regiszterből való kilépés leggyakoribb oka a kimerítés.

A szerzők bemutatják, hogy milyen ütemben hagyja el a segélyezett állományt a mintát alkotó kohorsz (az 1992 márciusában belépők), és hogyan alakul a kilépés valószínűsége a munkanélküliség időtartamának függvényében. Ezután azt vizsgálják meg, hogy a munkanélküliek személyes jellemzői és lakóhelye hogyan befolyásolják az újraelhelyezkedés és egyes munkaerő-piaci programokba való bekapcsolódás esélyét. Végül néhány következtetést fogalmaznak meg, melyek megítélésük szerint érdeklődésre tartanak számot a foglalkoztatáspolitikai és a további kutatások szemszögéből.*

A közép-európai átmeneti gazdaságok munkaerő-piaci dinamikájáról rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy a munkanélküli-állomány cserélődése általában lassú (Boeri [1994a], [1994b]). A régió legtöbb országában 1990 óta a munkanélküliség gyorsan növekedett, de úgy tűnik, ez általában a munkanélküliek közé történő

* A cikk a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet Az átalakulást szolgáló munkaerő-piaci politikák c. programja számára készült tanulmányon alapul (Micklewright–Nagy [1994b]). Hálával tartozunk az Országos Munkaügyi Központnak azért, hogy a kutatás céljára rendelkezésünkre bocsátotta a munkanélküli-segélyezettek névtelen mintáját. Köszönjük az Országos Tudományos Kutatási Alap, az Európai Közösség ACE programja és az Európai Egyetemi Intézet Kutatási Tanácsa anyagi támogatását. A Központi Statisztikai Hivatal a lakossági munkaerő-felmérés nem publikált adataival segítette munkánkat. Köszönjük Lázár György és Martin Godfrey támogatását, valamint Kovács Zsuzsa segítségét az adatfeldolgozásban.

John Micklewright az Európai Egyetemi Intézet (Firenze) Közgazdasági tanszékének egyetemi tanára.

Nagy Gyula a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Emberi erőforrások tanszékének tudományos munkatársa.

mérsékelt beáramlás mellett következett be. A munkanélküliség növekedését inkább az igen alacsony kiáramlás eredményezte. Ezt a körülményt figyelembe kell vennünk, amikor az átmenet folyamatát jellemezzük, és jelentősége van a munkaerő-piaci politika, valamint a jövedelemtámogatási politika szemszögéből is. Az alacsony kiáramlási ráta például azt eredményezi, hogy a munkanélkülivé válók várhatóan hosszú ideig maradnak munka nélkül, kitéve a veszélynek, hogy emberi tőkéjük megfogyatkozik és munkaerő-piaci kötődésük lazul. Jövedelemtámogatásra még jóval azután is szükségük lehet, hogy a korlátozott időre szóló biztosítási jellegű munkanélküli-járadékra kimerült a jogosultságuk.

Magyarország esetében is érvényesnek tűnik a megállapítás, hogy a munkanélküli-állomány növekedése elsősorban az alacsony kiáramlással, a munkanélküliség időtartamának növekedésével hozható összefüggésbe. A munkanélküli-regiszter adatai alapján készített becslések ugyanis azt mutatják, hogy a beáramlás mértéke nemzetközi összehasonlításban semmiképpen sem tekinthető magasnak. Boeri a munkanélküliek közé történő belépés havi rátájának 1992-es átlagértékét 0,5 százalékban adja meg (Boeri [1994a]). A számításokban feltehetően a munkanélküli-segélyezettek közé belépők és a munkaképes korú népesség létszámának hányadosát kalkulálta. Egy másik becslés szerint, amely a munkanélküli-segélyezettek közé bekerülők mikro-adatok alapján számított létszámát vette alapul, és azt az alkalmazottak létszámához viszonyította, 1992 márciusára 1 százalékos beáramlási ráta adódik (Nagy-Micklewright [1994b]). A két adat eltérése megmutatja, hogy az eredmények nagymértékben függenek az alkalmazott definíciótól és módszerektől.¹ Annyit azonban a fenti adatok alapján is nagy bizonyossággal megállapíthatunk, hogy a munkanélküliek közé történő beáramlás Magyarországon a nyugat-európai országokhoz viszonyítva nem volt magas: a nagyobbik érték is lényegében ugyanakkora, mint amekkora 1991-ben Franciaországban és az Egyesült Királyságban vagy 1992-ben Németország nyugati felén volt (Boeri [1994a]), 2. táblázat). Ezekben az országokban a szóban forgó években a munkanélküliség színvonala – különösen az első két ország esetében – nem különbözött lényegesen a magyarországitól: 9,5 százalék, 8,1 és 5,8 százalék volt, amit Magyarország 1992 márciusára jellemző 9,8 százalékos értékéhez hasonlíthatunk.²

Mindezek alapján úgy látjuk, tévedés lenne a magyar munkanélküliség növekedésének okait az elbocsátásokból kiindulva magyarázni. Legalább ilyen fontos a munkanélküliségből való kiáramlás, illetőleg a munkanélküliség időtartamának vizsgálata. Az elmúlt években jelentősen növekedett a munkanélküli-állomány munkanélküliségének hossza. A munkanélküliség átlagos időtartama a munkaerő-felmérés szerint 1992 első negyedéve és 1994 harmadik negyedéve között csaknem megduplázódott: 28 hétről 52 hétre nőtt (KSH [1993], [1994]).³ A munkanélküli-állomány

¹ Az eltérés egyik oka, hogy Boeri nevezőjében szélesebb népességcsoport szerepel. Saját számításainkban azért vettük alapul az alkalmazottak létszámát, mert munkanélküli-járadékra csak azok kerülhetnek, akik a megelőző időszakban meghatározott ideig munkaviszonyban álltak. Az eredmények különbségéhez ezenfelül egy kevésbé nyilvánvaló ok is hozzájárul. Boeri számításai a havonta közölt előzetes beáramlási adatokon alapulnak, melyek nem tartalmazzák azokat a belépéseket, amelyekről késéssel érkezik információ az Országos Munkaügyi Központba. Ez pedig, úgy tűnik, nem kevés: ugyanazt az adatbázist használva egy későbbi időpontban újraszámolva 1992 márciusában 50 százalékkal magasabb beáramlás adódott, mint az előzetes adat. (Részletesebben lásd Micklewright-Nagy [1994b].)

² Megjegyezzük, hogy a három OECD-ország beáramlási rátáit mindkét Magyarországra vonatkozó becsléstől eltérő módon számították: a számlálókban a regisztrált munkanélküliek közé belépők, a nevezőben pedig a munkaképes korú népesség létszáma szerepel. Véleményünk szerint azonban így is levonható a következtetés: a magyar beáramlási ráták nem tekinthetők magasnak.

³ A regisztrált munkanélküliek által munkanélküliként töltött időtartam átlagait a segélyrendszer változásai miatt nem lehet hosszabb időszakra összehasonlítani. A statisztikák ugyanis a segélyen töltött idő átlagát közlik, a segélyjogosultság időtartama viszont az elmúlt években egyre rövidebb lett.

adataiból azonban nem következtethetünk arra, hogy a munkanélkülivé válók milyen hosszú munkanélküliségre számíthatnak. Egyrészt, az adatok még folyamatban lévő munkanélküliségi időszakok hosszáról tájékoztatnak: azt mutatják meg, hogy egy adott időpontban munkanélküliek mennyi időt töltöttek már munka nélkül, és nagy többségük munkanélkülisége a megfigyelés után még folytatódik. Másrészt, a munkanélküli-állományokban felül reprezentáltak a hosszú munkanélküliségi időszakok. Egy-egy időpontban ugyanis bármely munkanélküliségi időszakot annál nagyobb valószínűséggel figyelhetünk meg, minél hosszabb ideig tart. Ezt a jelenséget nevezik az állományi minták hossztorzításának. A munkanélküliség várható időtartamára, valamint a kilépési esélyekre vonatkozóan be- vagy kiáramlási minták vizsgálatával kaphatunk megbízhatóbb becsléseket (lásd például Kiefer [1988]).

A cikkben a munkanélküli-járadékot kapók közé 1992 márciusában belépők adatainak felhasználásával foglalkozunk a munkanélküliségből való kiáramlással és a munkanélküliség időtartamával. Mely csoportok kerülnek ki gyorsabban, és melyek lassabban a munkanélküli-állapotból? Mennyi ideig maradnak munka nélkül a regisztrált munkanélküliek? Mi történik a munkanélküli-regiszterből távozókkal? Ilyen kérdésekre keresünk választ.

Mivel adataink a munkanélküli-segélyezés igazgatási adatbázisából származnak, az elemzés a munkanélküli-járadékot kapók állományából történő kiáramlásra korlátozódik. 1992 végén még a regisztrált munkanélküliek csaknem 70 százaléka munkanélküli-járadékban részesült. Az egyre hosszabbodó munkanélküliségi időtartam, valamint a járadékra való jogosultság időtartamának megrövidítése azt eredményezte, hogy a járadékot kapó munkanélküliek aránya 1995-re az összes regisztrált munkanélküli kevesebb mint 40 százalékára csökkent. Adatforrásunk természetéből következően további korlátokkal is számolnunk kell. Egyrészt, semmit sem tudunk mondani a munkakeresés kritériuma alapján definiált munkanélküliség és más munkaerő-piaci állapotok közötti áramlásokról. Másrészt, a munkanélküliekről rendelkezésünkre álló információk korlátozottak. Előnye ugyanakkor az igazgatási adatforrás használatának, hogy igen nagy mintát tudunk vizsgálni. A járadékot kapók állományába 1992 márciusában belépők teljes köréről rendelkezünk adatokkal, ami csaknem 40 000 megfigyelt munkanélküliségi időszakot jelent. Ez lehetőséget biztosít arra, hogy megfelelő pontossággal kimutassuk a különböző csoportok kilépési valószínűségének különbségeit. Az 1992. márciusi belépőket 1994 februárjáig követtük a segélyregiszterben. Így a minta nagy többségéről megtudtuk, mennyi ideig maradt munkanélküli-járadékon, és milyen módon került ki a járadékosok közül.

„Túlélés” és a kilépés feltételes valószínűsége

Az 1. táblázat a befejeződés módja szerint mutatja a vizsgált munkanélküliségi időszakok megoszlását. Ennek interpretálásához röviden szólnunk kell a járadékra való jogosultság időtartamáról, mivel az behatárolja, mennyi ideig követhetünk a regiszterben egy-egy munkanélkülit. Mintánk több mint 90 százaléka az 1992. januártól érvényes szabályok szerint kapott munkanélküli-járadékot. A járadékra jogosultság időtartama e szabályok szerint 4 és fél és 18 hónap között mozgott a segélykérelmet megelőző 4 évben munkában töltött időtől függően (a minimális járadékjogosultsághoz 1 évet, a maximálishoz 4 évet kellett munkában tölteni). A minta 9 százalékára az 1991-es szabályok vonatkoztak; e csoport csaknem kizárólag olyan munkanélküliekből áll, akik még 1991-ben folyamodtak járadékért, de a munkahelyüket elhagyók esetében alkalmazott 3 hónapos várakozási idő miatt pénzt csak 1992-től kezdve kaphat-

tak.⁴ A várakozási időre vonatkozó szabályok egyben azt eredményezik, hogy a mintába került 1992-es típusú járadékot kapó munkanélküliek valamennyien elveszítették állásukat, hiszen az állásukat 1992-ben elhagyók közül márciusig senki sem tölthette még ki a várakozási időt. Az 1991-es segélyrendszerben a jogosultság időtartama hosszabb volt, 6 hónaptól 2 évig terjedt. Az 1992-es típusú járadékot kapók közül több mint egyharmad maximális időtartamú jogosultságot szerzett, mintegy 50 százalék jogosultsága legalább 450 nap, és közel kétharmadé legalább 1 év (az arányok majdnem megegyezők a férfiak és a nők esetében). Az 1991-es segélyrendszerhez tartozók között kevésbé gyakori a maximális jogosultság, de 50 százalék esetében a jogosultság időtartama itt is eléri vagy meghaladja az 500 napot. Az 1992-es típusú segélyt kapók közül csak 8 százalék, az 1991-es típusú segélyt kapók közül pedig csak 4 százalék szerzett 180 napos vagy annál rövidebb jogosultságot. Az 1. táblázatban látható, hogy a minta mintegy 6 százaléka esetében nem tudjuk megmondani, milyen módon ért véget a segélyezés. Egy részük olyan, az 1991-es segélytípushoz tartozó segélyezési időszak, amely még nem ért véget 1994 februárjában. Többnyire azonban arról van szó, hogy a munkanélküliek eltűntek a szemünk elől, nem sikerült végig követnünk pályafutásukat a regiszterben. Csak annyit tudunk róluk, hogy egy bizonyos napon még kaptak járadékot, de az adatok között nincs utalás arra, hogy a járadékfizetés valamilyen okból megszűnt volna; ennek következtében a munkanélküliség teljes hosszát sem ismerjük. Igen valószínű, hogy ezek a segélyezési időszakok rövidebb-hosszabb szüneteltetés után – ami többféle okból bekövetkezhet – később folytatódtak.

1. táblázat

A minta megoszlása a kilépés módja szerint

Kilépési irány	Nem		Segélytípus		Összesen
	férfi	nő	1991	1992	
Elhelyezkedés	37,0	28,8	24,1	34,8	33,8
Támogatott foglalkoztatás	0,9	1,1	0,6	1,1	1,0
Vállalkozóvá válás támogatása	1,3	0,8	0,6	1,1	1,1
Közhasznú munka	1,3	0,5	1,1	1,0	1,0
Átképzés	2,0	2,8	2,0	2,4	2,3
Kizárás	3,7	4,3	5,8	3,7	3,9
Nyugdíj/előnyugdíj	5,3	8,9	2,9	7,1	6,7
Egyéb	1,0	0,8	0,9	0,9	0,9
Jogosultság kimerítése	41,9	46,0	52,9	42,6	43,5
Ismeretlen	5,6	6,0	9,3	5,4	5,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Az 1. táblázat adatai között a leginkább szembeötlő, hogy a *segélyregiszterből való kilépés leggyakoribb módja a jogosultság kimerítése*. Annak ellenére, hogy a maximális jogosultsági idő meglehetősen hosszú, és a belépők jelentős része maximális vagy ahhoz közeli jogosultságot szerzett, a segélyezés befejeződésének legvalószínűbb módja a kimerítés. A minta 43 százalékának úgy szűnt meg a segélyezése, hogy elfogyott a jogosultsága. Még akkor is gyakoribb lenne a jogosultság kimerítése, mint az elhelyezkedés, ha valamennyi munkanélküli, akiről nem tudjuk, hogyan ért véget a segélyezése, elhelyezkedett volna.

⁴ A cikkben nem a munkanélküli-járadék iránti kérelem időpontját tekintjük a belépés időpontjának, hanem a járadékfizetés megkezdésének időpontját (ezt a rendelkezésünkre álló adatok kényszerítik ránk). Az Országos Munkaügyi Központ egyébként ugyanezt a definíciót alkalmazza a statisztikákban.

A minta egyharmada munkába lépett. Az elhelyezkedés aránya kétszer akkora, mint az összes többi kilépési módé együttvéve.⁵ Ha nemcsak a segélyezésről, hanem a regisztráció teljes időtartamáról is lennének adataink, az elhelyezkedés súlya a kilépések között valószínűleg kisebb lenne. A járadékot kimerítőknek ugyanis csupán a fele kap később jövedelempótló támogatást (*Lázár–Székely* [1994]), a többiek feltehetően rövid időn belül elhagyják a regisztrált (ők ebben a csoportosításban az ismeretlen irányban kilépők számát gyarapítanak). Az elhelyezkedésen kívül az előnyudj és az öregségi nyugdíj (együtt 6,7 százalék); valamint a kizárás (3,9 százalék) a leggyakoribb kilépési mód. Kizárásra akkor kerül sor, ha a segélyezett visszautasítja a munkaügyi kirendeltség által felajánlott állást vagy képzési lehetőséget, vagy ha „nem megfelelő” magatartásával saját maga hiúsítja meg, hogy egy felajánlott állásba belépjen (a kizárás 90 napra szól). A járadékot kapók további 5 százaléka különféle aktív munkaerőpiaci programokba lép ki (képzési programok, közhasznú munka, beruházási vagy bértámogatással létrehozott munkahely, önálló vállalkozás indítása támogatással). A képzésbe kerülők képzési támogatást kapnak, ami 10 százalékkal magasabb, mint korábbi munkanélküli-járadékuk. A támogatott foglalkoztatásnak két formája működik: a vállalatok beruházási vagy bértámogatást kaphatnak, ha vállalják regisztrált munkanélküliek felvételét. Közhasznú munkát általában önkormányzatok szerveznek; az itt fizetett bérek közel állnak a minimális bérhez. Önálló vállalkozás indításakor a munkanélküli hat hónapig a munkanélküli-járadékkal azonos összegű támogatást kaphat.

Figyelemre méltó különbségek találhatók a kilépés módjában nemek és segélytípus szerint. Annak ellenére, hogy a férfiak és a nők gyakorlatilag azonos időre szereztek járadékjogosultságot, a kilépés módja szerinti megoszlásuk jelentősen eltér. A nők közül kevesebben helyezkedtek el – csupán 31 százalékal, szemben a férfiak 41 százalékal (beleértve a támogatott foglalkoztatásban történő elhelyezkedést is). A nők között ugyanakkor több a kimerítő, mint a férfiak között (46 százalék és 42 százalék), ezenkívül többen lépnek ki képzési programba, kedvezményes vagy rendes nyugdíjba, és nagyobb a járadékból kizártak aránya is. Azaz a nők a férfiakhoz képest kisebb valószínűséggel lépnek munkába, és nagyobb valószínűséggel távoznak valamilyen más irányba a regiszterből.

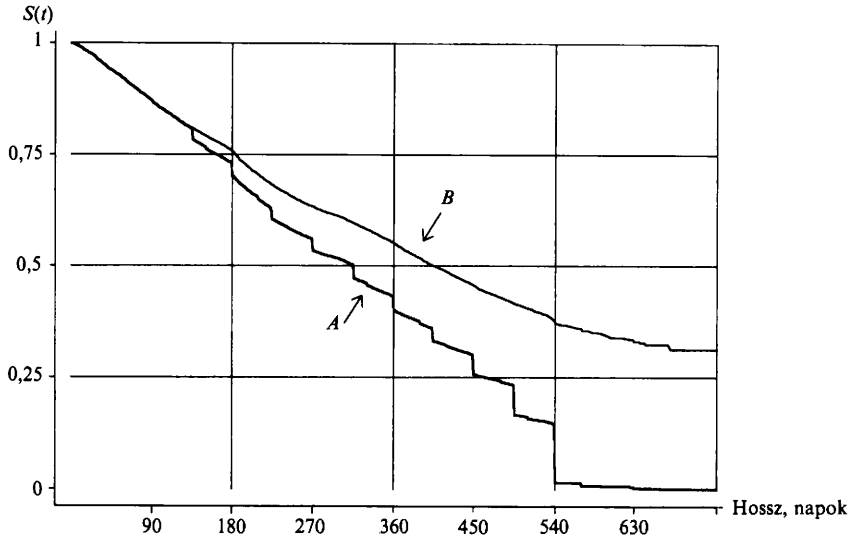
A segélytípus mintánkban egyben a munkaviszony megszűnésének módját is jelenti, mivel az 1992-es járadékosok elbocsátottak, az 1991-es járadékosok pedig munkahelyüket elhagyók. (A táblázatban azért jelöljük inkább a segélytípust, mert ez utal a két csoport jogosultsági időtartamának különbségére is.) Az 1991-es járadékot kapók közül, annak ellenére, hogy jogosultságuk jóval hosszabb, sokkal többen merítették ki a járadékfizetés időtartamát, mint az 1992-es járadékot kapók közül (53 százalék szemben 43 százalékkal). Ezzel együtt az első csoportban kisebb az elhelyezkedők és nagyobb a kizártak aránya. Úgy tűnik, a munkahelyüket elhagyók kisebb valószínűséggel helyezkednek el (legalábbis amíg munkanélküli-járadékot kapnak), és nagyobb valószínűséggel maradnak segélyezettek a jogosultság kimerítéséig, mint az elbocsátottak.

A következőkben a segélyezés időtartamával foglalkozunk. A 1. ábrán a minta empirikus „túlélési” függvénye látható, melyet a Kaplan–Meier-féle becslési módszer

⁵ Boeri becslése szerint Magyarországon a munkanélküli-járadékból és a pályakezdők munkanélküli-segélyéből kilépőknek kevesebb mint egyharmada helyezkedett el 1992-ben (*Boeri* [1994a]). A mi adataink ennél lényegesen magasabb elhelyezkedési arányt mutatnak: azok közül, akik segélyezése nem kimerítés miatt szűnt meg, mintegy kétharmad helyezkedett el. Úgy véljük, az eltérés oka az lehet, hogy Boerinnél a kimerítők is a kilépők között szerepelnek.

1. ábra

Túlélési függvények



A: a kimerítést kilépésnek tekintve.
 B: a kimerítéssel végződő időszakok cenzorálásával.

rel számítottunk ki.⁶ A görbe azt mutatja meg, hogy egy-egy időpontban az induló sokaság mekkora hányada kap még járadékot. (A számítási módszer nem tekinti kilépésnek, ha egy-egy cenzorált időszak véget ér, de felhasználja azt az információt, hogy ezekben az esetekben legalább a cenzorálás időpontjáig volt járadékfizetés.)⁷ A túlélési függvények kiszámításakor a járadék kimerítését két különböző módon kezeltük. Az ábra A-val jelölt alsó görbét úgy kaptuk, hogy a járadék kimerítését is kilépésnek tekintettük. (Itt csak azok az időszakok cenzoráltak, amelyeknek nyomat veszítettük a regiszterben.) Ebben az esetben a túlélési görbe hosszabb szakaszon folyamatosan csökken, ami annak a következménye, hogy a munkanélküliek állásba, képzési programokba stb. távoznak. Több ponton viszont, ahol egy-egy azonos jogosultsági időtartammal rendelkező csoport járadéka lejár, a görbe hirtelen esik.

Bizonyos értelemben fontos számunkra a kimerítés. Megmutatja ugyanis, hogy a munkanélküliek milyen arányban használják fel teljes járadékjogosultságukat, ami jelzésértékű abból a szempontból, hogy milyen mértékben van szükség további jövedelemtámogatásra. Ugyanakkor, ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy mekkora a regisztrált munkanélküliek „túlélése” (a regiszterben maradása), „kockázatnak” vala-

⁶ A becslés képlete:

$$S(t) = \prod_{j|t_j < t} (n_j - d_j) / n_j,$$

ahol t_j a j -edik megfigyelt időpont, n_j az adott időponthoz tartozó kockázati csoport létszáma, d_j pedig a t_j hosszúságú időszakokkal kilépők létszáma.

⁷ Cenzoráltak azokat az időszakokat nevezik, amelyeknek nem ismerjük a kezdő- és/vagy végpontját. Az ismeretlen kezdetű időszakok balról, az ismeretlen végpontú időszakok jobbról cenzoráltak.

mely más munkaerő-piaci állapotba való kilépést tekintve, akkor járunk el helyesen, ha az időtartam vizsgálatok a kimerítéssel végződő időszakokat nem befejezettek, hanem ismeretlen végpontúnak (cenzoráltnak) tekintjük (ahhoz hasonlóan, amikor egyáltalán nem tudjuk, hogy egy bizonyos időpont után mi történt a munkanélkülivel). A segélyezés befejeződik, de az érintettek nem lépnek ki szükségszerűen a regiszterből. A magyar munkaerőpiac jelenlegi helyzetében nem valószínű, hogy nagyszámú segélyezett pontosan a járadék kimerítése utáni hétre tudja „időzíteni” elhelyezkedését. A járadékot kimerítők mintegy fele a munkanélküliek jövedelempótló támogatására kerül (*Lázár–Székely* [1994]), a többiek azonban anyagi szempontból semmi sem ösztönzi a további regisztrációra. (A munkanélküliek jövedelempótló támogatását már nem a munkaügyi központok folyósítják, ezért erről a segélyregiszterben nincsenek a munkanélküli-járadékhoz hasonló részletes információk.) Az 1. ábra felső (*B jelű*) túlélési függvényének kiszámításakor a járadék kimerítésével véget érő munkanélküli időszakokat ugyanúgy cenzoráltnak tekintettük, mint azt a kisszámú esetet, amelyről tényleg nem tudjuk, hogyan fejeződött be a járadékfizetés. (Az ábra két görbéje a 145. napig, ahol az első kimerítések előfordulnak, egybeesik.) Így kezeljük a kimerítést a később következő számításokban is, ezért inkább „munkanélküliségi időszakokról” és nem „segélyezési időszakokról” fogunk beszélni, amikor időtartamról esik szó. Mivel az esetek egy részében a járadék kimerítése után hamarosan vagy akár azonnal megszűnik a regisztráció is, a regisztrált munkanélküliek valóságos túlélési görbéje valahol az 1. ábra két görbéje között helyezkedik el.⁸

Az 1. ábra alsó görbéjéből kiolvasható, hogy a segélyezés időtartamának mediánja valamivel több, mint 10 hónap (315 nap), de a minta egynegyede legalább 450 napig kapott járadékot. Ha a kimerítést nem tekintjük kilépésnek (azaz a felső görbét nézzük), azt állapíthatjuk meg, hogy a belépő kohorsz kevesebb mint egynegyede hagyja el a regisztert fél éven belül, és az időtartam mediánja több mint 13 hónap – pontosan: 409 nap.

A bemutatott túlélési függvényekkel kapcsolatban rá kell mutatnunk, hogy ezek alapján nem számíthatók olyan kilépési ráták, amelyek a nemzetközi összehasonlításokban szerepelni szoktak. Ilyeneket ugyanis a munkanélküli-állományok adatai alapján szokás kiszámítani. Elméletileg arra számíthatunk, hogy ez utóbbi módszerrel alacsonyabb kilépési rátát kapunk, mivel a munkanélküli-állományban túlreprzentáltak a kisebb kilépési valószínűséggel rendelkező munkanélküliek. A munkanélküli-járadékot kapók 1992. márciusi állományának adatai alapján az egy hónapos kiáramlási rátát – a kimerítést cenzorálásnak tekintve – 4,9 százalékra becsültük.⁹ Ez magasabb, mint a jelen cikkben vizsgált beáramlási minta első hónapra jellemző 3,7 százalékos kiáramlási rátája, ami meglepő. Mint később látni fogjuk, a beáramlási minta kilépési valószínűsége éppen az első hetekben nagyon alacsony. Az egyéves kilépési ráta már több százalékponttal magasabb a belépőknél, mint az állomány esetében (a két minta éves kilépési rátája 41,3 és 38,2 százalék, ha a kimerítést kivéve minden kilépést figyelembe veszünk; 28,2 és 25,4 százalék, ha csak az elhelyezkedést nézzük).

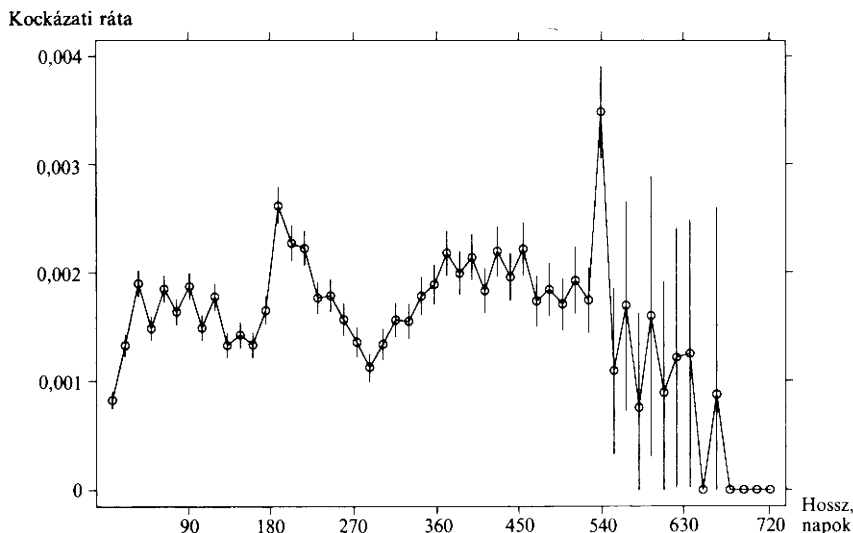
Az egyéves kiáramlás havi megfelelőjét számítva – azzal a feltételezéssel élve, hogy a kiáramlási ráta állandó volt az év folyamán –, a kimerítést is kilépésnek

⁸ A kimerítés cenzorálásként való kezelése a segélyadatokkal dolgozó kutatók természetes választása. Így járt el például jól ismert dolgozatában Meyer is [1990], amikor az amerikai munkanélküliség időtartamát vizsgálta a segélyezés adatai alapján. Meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy nála jóval ritkábban fordult elő kimerítés, mint nálunk (201 esetben a vizsgált 3365 közül).

⁹ Egy 10 százalékos mintát használtunk, de ez is több mint 35 ezer munkanélküli-időszak megfigyelését jelentette. E minta segélyeit vizsgáljuk egy másik cikkünkben (*Micklewright–Nagy* [1994a]).

2. ábra

Kockázati ráták az összes kilépésre

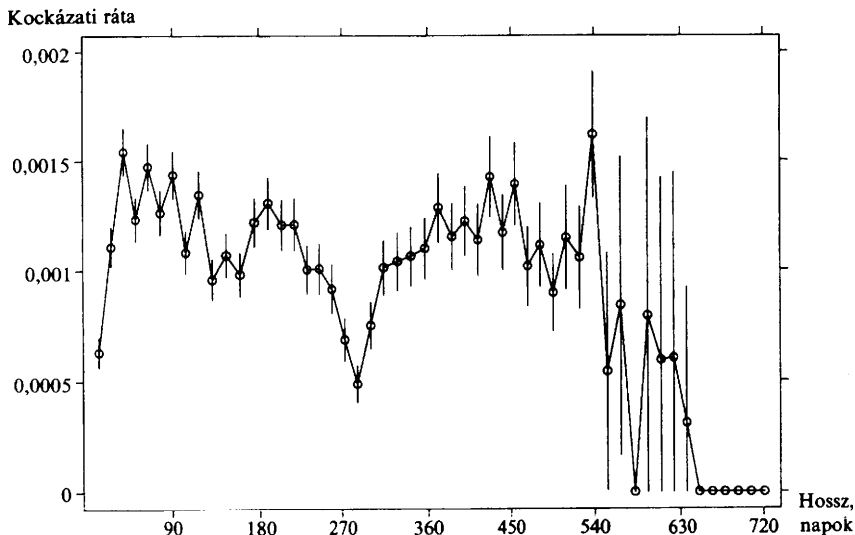


tekintve, 8,2 százalékos havi kiáramlási rátát kapunk, ha a kimerítést nem vesszük figyelembe, 3,9 százalékos. A járadékot kapó regisztrált munkanélküliek valóságos kilépési rátája valahol a két érték között helyezkedik el. E becsléseket a nyugat-európai országokra jellemző 10-15 százalékos havi kiáramlási rátákhoz viszonyíthatjuk (lásd Boeri [1994a]), és az összehasonlítás megmutatja, hogy Magyarországon viszonylag alacsony a kilépés a munkanélküliségből.¹⁰

Fontos kérdés, hogy hogyan változik a kilépés valószínűsége az idő függvényében, erről azonban a bemutatott túlélési függvény csak közvetett módon nyújt információt (a görbe meredekségének változásain keresztül). A 2-4 ábrán, amelyek az empirikus „kockázati” (hazard) függvényeket ábrázolják, ezt a kérdést lehet tanulmányozni. A függvényeket itt is a Kaplan–Meier-módszerrel becsültük. (A kimerítéssel végződő időszakokat továbbra is cenzorálnak tekintjük. Ha nem így jártunk volna el, a görbén óriási kiugrásokat láthatnánk azokon a pontokon, ahol sokan kimerítik jogosultságukat.) Az ábrák azt mutatják meg, mekkora egy-egy kéthetes időszakban a regiszterből való kilépés valószínűsége, feltéve, hogy korábban még nem lépett ki valaki (az adott pontig „túlélők” kilépési valószínűségéről van tehát szó). Ha ezt a feltételes valószínűséget vagy „kockázatot” h -val jelöljük, F -fel a munkanélküliségi időszakok hosszának eloszlásfüggvényét, f -fel pedig a sűrűségfüggvényt, akkor a következő összefüggés adódik: $h = f/(1-F)$ (ahol $1-F$ egyébként az a túlélési függvény, amely az 1. ábrán szerepelt). A 2. ábrán valamennyi kilépési irány együttes kockázata látható (a kimerítés kivételével). A 3. ábra az újraelhelyezkedés kockázati függvényét mutatja be, azaz annak a valószínűségnek az időbeli alakulását, hogy valaki új

¹⁰ Beáramlási mintánk első havi mintegy 4 százalékos kilépési rátáját összevethetjük egy nagy-britanniai adattal is: 1978-ban, 7 százalékos munkanélküliségi ráta mellett egy férfiakból álló beáramlási kohorsz hasonló kilépési rátája 26 százalék volt (Narendranathan és szerzőtársai [1989], 22. oldal).

Kockázati ráták az újraelhelyezkedésre



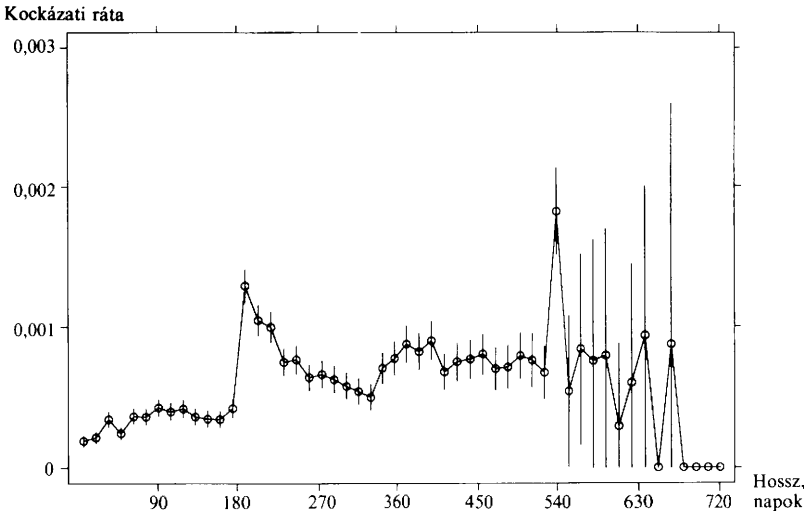
állásba lépve elhagyja a regisztert, feltéve, hogy az adott időpontig még nem távozott. A két görbe különbsége adja annak valószínűségét, hogy valaki nem állásba, hanem valamilyen más irányba lép ki a regiszterből, és ez a valószínűség látható a 4. ábrán. Itt egybevettük a támogatott munkahelyre vagy támogatott saját vállalkozásba, a közhasznú munkára, képzési programba, időskori vagy előnyügdíjba történő kilépést, valamint a járadékból való kizárást. Ebből is látszik, hogy különbséget tettünk a szabad munkaerőpiacon megszerzett állás és az aktív munkaerő-piaci programok keretében megszerzett támogatott munkalehetőségek között, és újraelhelyezkedésen csak az előbbit értjük. A görbék pontjain helyet foglaló függőleges vonalak a 95 százalékos konfidencia-intervallumot mutatják. Az intervallumok többnyire szűkek, ami a rendelkezésünkre álló minta nagy méretének köszönhető. Ahogy az idő előrehaladtával fogynak a még mindig járadékot kapók, a konfidenciaintervallumok egyre szélesebbek lesznek. A 18 hónapnál hosszabb időszakok mind az 1991-es járadékot kapókhöz tartoznak, mivel az 1992-es járadékra legfeljebb 18 hónap jogosultságot lehetett szerezni. Ilyen időszak már csak kevés van mintánkban, ezért ettől kezdve lényegesen szélesebbek a konfidenciaintervallumok.

A kockázati függvényeknek számos érdekes vonása van. Először, nem figyelhető meg, hogy a kilépés valószínűsége a munkanélküliségben töltött idő előrehaladtával csökkenne.¹¹ Pedig több érv is szól amellett, hogy így legyen. Még ha a munkanélküliek és a munkaadók (valamint a kilépésekre befolyást gyakorló más szereplők) magatartása időben nem is változik, pusztán amiatt, hogy a jobb kilépési eséllyel rendelkezők gyorsabban távoznak, és egyre nagyobb arányban

¹¹ Az 540 nap után megfigyelhető csökkenés statisztikailag nem szignifikáns. Ráadásul itt már csak 1991-es járadékot kapók maradnak a mintában, akik mind önként léptek ki állásukból – e csoport alacsonyabb elhelyezkedési valószínűségét eltérő magatartása is okozhatja.

4. ábra

Kockázati ráták az „egyéb” kilépési irányokra (nem újraelhelyezkedés)



maradnak a munkanélküliek között alacsonyabb kilépési valószínűséggel rendelkezők, az átlagos kilépési valószínűség csökkenésére számíthatunk („összetételhatás”). Szintén az átlagos kilépési valószínűség csökkenéséhez vezet, ha a munkanélküliség időtartamának növekedésével csökken a munkakeresés intenzitása, illetőleg a munkáltatók a hosszú munkanélküliséget az alacsony termelékenység jeleként értékelik, és ezért tartós munkanélkülieket kevésbé hajlandók alkalmazni („negatív hosszfüggés”). Végül, az általunk megfigyelt időszak jelentős részében Magyarországon növekedett a munkanélküliség, azaz valószínűleg nehezedett az elhelyezkedés. De ilyen hatások nem érhetők tetten a megfigyelhető empirikus kilépési valószínűségekben. Úgy véljük, ennek egyik oka az igen alacsony szintű kiáramlásban keresendő. Mint később még szó lesz róla, a minta egyes csoportjainak kilépési esélyei között számottevő különbségek vannak, például az újraelhelyezkedésben. Az összetétel változása következtében így az ábrán szereplő átlagos kilépési valószínűségnek az idő előrehaladtával csökkennie kellene. Alacsony kilépési arányok mellett azonban a teljes populáció átlagos kilépési valószínűsége lassabban csökken, mint magasabb kilépési arányok mellett. A megfigyelt kilépési esélyek elég alacsonyak ahhoz, hogy a magasabb és alacsonyabb elhelyezkedési eséllyel rendelkezők aránya a túlélők között az idő előrehaladtával csak lassan változzon, és ennek következtében az átlagos kilépési esély csökkenése igen csekély mértékű legyen. A kilépési valószínűség időbeli alakulására ugyanakkor más tényezők is hatnak, amelyek hatása sokkal erőteljesebb lehet.

Másodszor, a munkanélküliség elején a kilépési valószínűség igen alacsony, és az első hat hétben gyorsan emelkedik. A 2. és 3. ábra összevetése azt mutatja, hogy ez az emelkedés az újraelhelyezkedési valószínűség növekedésének köszönhető. (A más irányokba történő kilépés esélye nem növekszik az időszak kezdetén). Semmi sem mutat arra, hogy az 1992. március–április táján tapasztalható alacsony elhelyezkedési

valószínűségek a munkaerő-kereslet alakulásával függenének össze.¹² Ezt megerősíti, hogy a rövid ideje munkanélküliek alacsony elhelyezkedési valószínűségét figyelte meg az 1994. tavaszi segélyezett állomány adatai alapján Köllő–Nagy [1995] is. Galasi [1994] adatai azt mutatják, hogy az álláskeresés intenzitása nem alacsonyabb a munkanélküliség kezdetén, mint később, a munkakeresés oldaláról tehát nem ragadható meg a jelenség. Köllő–Nagy [1995] arra a lehetséges magyarázatra hajlik, hogy a munkanélküliség elején az érintettek viszonylag magasra értékelik az otthoni munkát, illetve a megismert bérjáratok elmaradnak várakozásaiktól.

Harmadszor, a 10. hónap környékén a kilépési valószínűség visszaesik, majd ismét nőni kezd. Mivel márciusban belépőkről van szó, ez éppen a karácsony-újév körüli időszak. Itt is elsősorban az újraelhelyezkedés valószínűségének változásáról van szó. Valószínű, hogy a december–januári időszakban lanyhul a munkaerő-kereslet, illetve a munkanélküliek kevésbé aktívan keresnek munkát.

Negyedszer, mielőtt a maximális jogosultsággal rendelkező 1992-es járadékot kapók kimerítenék a segélyezési időt (540 napnál), az elhelyezkedési valószínűség megemelkedik. Ez könnyen lehet annak eredménye, hogy a jogosultság lejárta előtt a munkanélküliek fokozott erőfeszítéssel próbálkoznak elhelyezkedni. (A mintában a maximális jogosultság a leggyakoribb, ami magyarázatot adhat arra, miért éppen ezen a ponton észlelhető növekedés a kilépési valószínűségben, és nem korábban, amikor kisebb csoportok jogosultsága járt le.) Ennek kapcsán felvethető, vajon a kiáramlás alacsony szintjében nem játszik-e szerepet a segélyrendszer ellenőrző hatása. Vizsgálatunk adatai azonban e problémakör alapos elemzésére nem alkalmasak.

Ötödször, az „egyéb irányban” (nem elhelyezkedéssel) történő kilépés valószínűsége 180 nap után hirtelen megemelkedik, majd visszaesik, de a továbbiakban már az első 6 hónapban tapasztalt érték felett mozog. A kiugrást főként az előnyugdijra való kilépések számának megemelkedése okozza.¹³ Az, hogy 180 nap után magasabb a kilépési valószínűség, mint korábban, nyilvánvalóan azzal függ össze, hogy egyes aktív munkaerő-piaci programokba való bekerülésnek fél-évi regisztráció az előfeltétele. A nem elhelyezkedéssel történő kilépés valószínűsége szintén megemelkedik, mielőtt a maximális jogosultsággal rendelkező 1992-es járadékosok 540 napnál kimerítenének. Elképzelhető, hogy közvetlenül a járadékjogosultság lejárta előtti időszakban mind a munkanélküliek, mind a munkaügyi központok nagyobb erőfeszítéssel keresnek lehetőséget valamely aktív programba való bekapcsolódásra.

A kilépési esélyek többváltozós vizsgálata

A felhasznált módszerek

A kilépési esélyek előző pontban elvégzett nem parametrikus vizsgálatok nem találtunk nyilvánvaló kapcsolatot a munkanélküliség időtartama és a kilépési valószínűségek között, legalábbis olyat nem, amit egyszerű egyparaméteres specifikációval, mint például a Weibull, kielégítően modellezni tudnánk. Ezért a többváltozós elemzéshez szakaszos konstansokkal becsült exponenciális modellt alkalmaztunk. Ez a

¹² Az Országos Munkaügyi Központ adatai szerint ebben az időszakban nem volt alacsonyabb a segélyt kapók közül kilépők aránya, mint később.

¹³ Előnyugdijt azok kaphatnak, akiknek legfeljebb három év van hátra az öregségi nyugdíjkorhatárig és legalább hat hónapja segélyezettek. Az előnyugdij odaítéléséről a munkaügyi központok döntenek. Úgy találtuk, hogy a feltételeknek megfelelő munkanélküliek mintegy 70 százaléka került előnyugdijra a mintából.

függvényforma kellő rugalmasságot biztosít a munkanélküliség időtartama és a kilépési valószínűség közötti kapcsolat modellezésére.

A megfigyelt időszakot M szakaszra osztva és az egyes szakaszok végpontját v_1, \dots, v_M -mel jelölve a következő időintervallumokat definiáljuk:

$$I_s = [t | v_s \leq t < v_{s+1}], \quad s = 1, \dots, M. \quad (1)$$

A modellben annak valószínűsége, hogy az i -edik személy a t időpontban a j -edik irányban elhagyja a regisztrált munkanélküliséget, feltéve, hogy a t időpontig munkanélküli maradt

$$h_{ij}(t) = \exp(c_{js}) \exp(\mathbf{X}_i \boldsymbol{\beta}_j), \quad (2)$$

ahol c_{js} a t időpontnak megfelelő időintervallumhoz tartozó konstans, \mathbf{X}_i az adott személy megfigyelt jellemzőit jelenti, $\boldsymbol{\beta}_j$ pedig az egyes jellemzőkhöz tartozó együtthatók vektora. A kockázat összefüggése az idővel a modellben úgy jelenik meg, hogy a konstans (c) szakaszról szakaszra változhat, mégpedig nemcsak monoton módon vagy valamely függvényforma által meghatározottan. A modell ugyanakkor kevésbé rugalmas a tekintetben, hogy sem a magyarázó változók (\mathbf{X}) értékét, sem az egyes jellemzőkhöz tartozó együtthatókat ($\boldsymbol{\beta}$) nem engedi változni időben. Magyarázó változóink, a munkanélküliek személyes jellemzői és lakóhelye, kivétel nélkül olyanok, amelyek értékét nem befolyásolja a munkanélküliség időtartama. Azt viszont nem zárhatjuk ki, hogy a független változók hatása nem azonos a munkanélküliség teljes időtartama folyamán, de ilyen különbségeket az alkalmazott modell segítségével nem tudunk megvizsgálni.

A különböző irányokba történő kilépés „kockázatát” függetlennek tételezve kilépési irányonként külön-külön maximum likelihood módszerrel becsüljük meg az együtthatókat. Egy adott kilépési irány együtthatóinak becslésekor valamennyi, más módon végződött munkanélküliségi időszakot cenzorálnak tekintünk. Jelölje $a = 1, \dots, A$ azokat a személyeket, akik a j -edik irányba lépnek ki. Ezen személyek munkanélküli-járadékon töltött befejezett munkanélküliségi időszakai rendre s_a hosszúságúak. Azokat a munkanélkülieket, akik nem a j -edik irányba léptek ki (beleértve mind a kimerítőket, mind a j -től különböző irányba kilépőket) $b = 1, \dots, B$ jelöli. Az ő megfigyelt munkanélküliségi időszakaik, amelyeket a modellben cenzorálnak tekintünk, s_b hosszúságúak. Ekkor a $\boldsymbol{\beta}_j$ szerint maximalizálandó likelihood függvény:

$$L = \prod_a h_{aj}(T_a) [1 - F(T_a)] \prod_b [1 - F(T_b)],$$

ahol $1 - F(T) = \exp\left[-\int_0^T h_j(u) du\right]$.¹⁴

Külön modellt becsültünk a férfiakra és a nőkre. A modellekben kétértékű (dummy) változókat használunk. A *személyes jellemzők* között szerepel az iskolai végzettség (8 kategória), az életkor (10 életkori csoport), valamint a fizikai-szellemi foglalkozás. A *munkanélküliség körülményeit* két változó írja le. A munkanélkülivé válás oka szerint megkülönböztetjük a munkahelyüket elveszítőket (elbocsátottakat) és az önkéntes kilépőket. Egy másik változó azt írja le, hogy a munkanélküli munkaviszonyának megszűnése után mennyi idő múlva került be a segélyezettek közé. Munkanélküli-segélyezettek közül

¹⁴ A becslésekben nem használtuk fel azt a kisszámú időszakot, amely 540 napnál hosszabb. Ezeket 540 nap hosszúságú, cenzorált időszakként szerepeltettük (valamennyi az 1991-es segélytípushoz tartozik).

kából belépőnek tekintjük azokat, akiknél a segélyezés megkezdése és az utolsó munkaviszony megszűnése között legfeljebb fél év telt el, nem munkából belépőnek azokat, akiknél hosszabb idő. A járadékfizetés halasztott megkezdése az önként kilépőknel és a végkielégítésben részesülőknél a segélyezés szabályaival is összefügg, de mintánkban a kötelező várakozási idő egyik esetben sem haladhatja meg a három hónapot, önmagában emiatt tehát senki sem érheti el az általunk alkalmazott féleves küszöböt.¹⁵

Nincs információnk arról, hogy az állásvesztés és a segélyezés megkezdése között miért telt el fél évnél hosszabb idő. Minden bizonnyal vannak, akik – például elfoglaltságuk, akadályoztatásuk miatt vagy egyszerűen tájékozatlanságból – késedelemmel adták be segélykérelmüket.¹⁶ Ezenkívül a mintába kerülhetett olyan munkanélküli is, aki már korábban is járadékot kapott, és az új segélykérelmét megelőzően nem helyezkedett el. Ilyenek lehetnek, akiket korábban magatartásuk miatt (állásajánlat visszautasítása, nem megfelelő együttműködés) kizártak a járadékból és a „büntetési idő” után segélyezésük újrakezdődött (a kizárás ugyancsak három hónapra szól, de ehhez hozzáadódik az ezt megelőzően munkanélküliként töltött idő). Nem zárhatjuk ki továbbá, hogy kis számban ún. segélyváltók is szerepelnek a mintában, akik kimerítették a jogosultságukat az 1991 előtti segélyrendszerben, és ezután újra segélykérelmet adtak be (a segélyváltásról részletesen lásd *Micklewright–Nagy* [1994a]).¹⁷ A munkaerő-piaci körülmények jellemzésére egyetlen változót használunk: a lakóhely megyéjét. A megye változók számos hatást közvetíthetnek, közte nyilvánvalóan a regionális gazdasági szerkezet és a munkaerő-kereslet különbségeit, de egyáltalán nem kizárt, hogy bizonyos nem mért egyéni jellemzők hatását is tükrözik. (A változók átlagait a függelékben közöljük.)

Eredmények

A kilépési irányok szerinti eredményeket a Függelék *F2–F4. táblázataiban* közöljük. Nem foglalkoztunk az öregségi, valamint előnyugdíjba való távozással, a járadékból való kizárással és az „egyéb” irányba történő kilépéssel, ami az elhalálozást és az ismeretlen irányú kilépést foglalja magában. Az így végződő időszakokat minden egyenletben cenzorálnak tekintettük. Az állásba lépés modelljeiben az alapkockázatokot havi intervallumokra becsültük meg. A többi kilépési irány esetében az elem-

¹⁵ A mintába került önkéntes kilépőkre még az 1991-es segélyrendszer szabályai érvényesek, amely 3 hónapos várakozási időt ír elő. A kötelező végkielégítés rendszerét 1991 végén vezették be, és a járadékot kapók közé 1992 márciusában belépők legfeljebb 3 hónapig várakozhattak a segélyre a végkielégítés miatt. (A végkielégítésben részesülők annyi hónapig nem részesülhetnek munkanélküli-járadékban, ahány havi keresetüket végkielégítésként megkapták. A várakozás egyébként sem önkéntes kilépés, sem végkielégítés esetében nem befolyásolja a jogosultság időtartamát.)

¹⁶ A segélykérelmek elbírálásához szükséges idő itt nem játszhat szerepet, mert az ügyintézés elhúzódása esetén a segélyt visszamenőleg is folyósítják, és adataink az ilyen kifizetéseket is tartalmazzák.

¹⁷ A segélyváltókat úgy igyekeztünk kiszűrni, hogy kihagytuk a mintából mindazokat, akik egy korábbi segélyezés kimerítése után egy hónapon belül kerültek ismét segélyre. Itt jegyezzük meg, hogy az esetek egy kis részében, amikor a korábbi segélyezés lezárulása és az új segélykérelem beadása között nem találtunk a munkaközvetítő által regisztrált munkaviszonyt a beáramlás meghatározásakor – pontos információk hiányában – közelítő megoldásokkal kellett élnünk. Abból indultunk ki, hogy segélyezés hosszabb megszakadása esetén (amennyiben nem szüneteltetésről van szó) megnő annak valószínűsége, hogy az érintettek az eltelt idő alatt nem voltak folyamatosan munkanélküliek, és más munkaerő-piaci állapotból (inaktivitás, foglalkoztatottság) kerültek ismét a munkanélküliek közé. Ilyen megfontolásból nem töröltük a mintából a segélyezésből korábban kizártakat sem.

szám nem engedte meg ilyen nagyszámú konstans becslését, ezért hosszabb intervallumokat alkalmaztunk.¹⁸ (A konstansokat nem közöljük a táblázatokban.) Mivel valamennyi magyarázó változónk kétértékű, a könnyebb értelmezés érdekében célszerűnek tűnt az eredmények közlésekor az együtthatók exponenciálisait [exp (β)] feltüntetni. Az így átalakított együtthatókat „kockázati arányoknak” nevezzük, és azt mutatják meg, hogy – egyéb változók hatását kiszűrve – a viszonyítási csoporthoz képest hányszoros azon munkanélküliek kilépési valószínűsége, akiknél a magyarázó változó értéke 1. Tehát egy 0,5-es érték azt jelenti, hogy az adott irányba való kilépés feltételes valószínűsége a magyarázó változó 1-es értékével jellemzett csoportban fele akkora, mint a viszonyítási alapot jelentő csoportban; egy 1,5-es érték pedig a valószínűség 50 százalékos növekedését mutatja. A *t*-statisztikával azt teszteljük, hogy a kockázati arány egyenlő-e 1-gyel (azaz, hogy a változónak nincs szignifikáns hatása a kilépési valószínűségre). Az egyenletekben a viszonyítási csoportok a következők: általános iskolai végzettségű, 21–25 éves korú, budapesti, fizikai foglalkozású, elbocsátott és nem közvetlenül a munkaviszony megszűnése után belépő.

Elhelyezkedés. E kilépési irány esetében egy hónapos intervallumokra becsültük meg a konstansokat. A függelék *F1. ábráján* e konstansok exponenciálisait ábráztuk, melyek a viszonyítási csoporthoz tartozók egyes hónapokra becsült elhelyezkedési hazardját mutatják nemenként. A többváltozós elemzés lényegében nem módosítja azt a képet, amit az elhelyezkedési esélyek időbeli alakulásáról a 3. és 5. ábrák tanulmányozásakor kaptunk. A férfiak és a nők görbéje általában együtt emelkedik vagy süllyed, de a férfiak elhelyezkedési esélye mindvégig magasabb, mint a nőké (egy év után a különbség nagyobb lesz, mint előtte). A két nem túlélési függvényeinek vizsgálata (*Micklewright–Nagy* [1994b]) azt mutatta, hogy a nők nemcsak az állásba lépés irányában, hanem az összes kilépési irányt egybevéve is, lassabban hagyják el a regisztert, mint a férfiak. Ebből az következik, hogy a nők munkanélkülisége tovább tart. Ismeretes viszont, hogy a nők munkanélküliségi rátája alacsonyabb, mint a férfiaké. Úgy tűnik, e különbség teljes mértékben a kisebb beáramlásból adódik.¹⁹

A független változók együtthatói az *F2. táblázatban* találhatóak. Az *iskolai végzettség* emelkedésével mindkét nem esetében növekszik az elhelyezkedés valószínűsége. A viszonyítási alapként használt nyolcosztályos végzettségűekhez viszonyítva a nyolc osztályt sem végzették elhelyezkedési esélye mind a férfiak, mind a nők körében egyharmaddal kisebb. A szakmunkásképző iskola vagy valamely középiskola elvégzése a férfiak esetében 30-50 százalékkal növeli az elhelyezkedés valószínűségét az általános iskolai végzettséghez viszonyítva. A nőknél ezek a különbségek – a szakközépiskolát kivéve – lényegesen kisebbek. Azok a munkanélküliek, akik főiskolai vagy egyetemi végzettséggel rendelkeznek (a minta 3 százaléka), 70-80 százalékkal nagyobb eséllyel helyezkednek el, mint az általános iskolai végzettségűek. Az *életkor* emelkedése az elhelyezkedési valószínűség csökkenésével jár. (Az életkor hatását ugyanakkor nem lehet egyszerű lineáris vagy négyzetes specifikációval jól modellezni.)²⁰ Az életkor

¹⁸ A férfiak esetében minden egyéb kilépési iránynál két hónapos időszakra becsültük a konstans, a nők modelljeiben az átképzésnél két hónapos, a támogatott foglalkoztatásnál három hónapos, a közhasznú munkánál és a vállalkozói támogatásnál féléves szakaszokat használtunk.

¹⁹ A cikk elején már hivatkoztunk számításaink szerint 1992 márciusában a nők belépési rátája 0,80 százalék, a férfiaké 1,14 százalék volt (*Micklewright–Nagy* [1994b]).

²⁰ Ha az életkort négyzetes formában használjuk, csökken a loglikelihood értéke. (Az életkori hatás szakaszos lineáris specifikációja esetén – a cikkben használt életkorváltozóknak megfelelő csoportosítás mellett – lényegében ugyanakkora loglikelihood értéket kapunk, mint a közölt modell esetében.)

hatása némileg eltérő a két nem esetében. A tizenéves férfiak nincsenek jobb helyzetben, mint a viszonyítási csoporthoz tartozó 21-25 évesek, viszont a tizenéves nők jóval nagyobb valószínűséggel helyezkednek el, mint a 21-25 évesek: az érték 60 százalékkal magasabb, és ez a nők esetében az egyik legnagyobb megfigyelt eltérés (a t -érték több más korcsoport esetében meglehetősen alacsony). (Emlékeztetünk ugyanakkor arra, hogy mivel mintánk a munkanélküli-járadékot kapókból áll, a tizenéves regisztrált munkanélkülieknek csak egy kis részét öleli fel.) A 26-30 és a 31-35 évesek kilépési valószínűsége 12-15 százalékkal alacsonyabb, mint a viszonyítási csoporté. A 36-45 éves férfiak elhelyezkedési esélye további mintegy 10 százalékkal csökken, a nőknél viszont ebben a korcsoportban nem tapasztalható süllyedés. Ezután a valószínűség ismét csökken: a 46-50 éves nők és a 46-55 éves férfiak értéke 30, illetve 45 százalékkal alacsonyabb, mint a viszonyítási csoporté. A nyugdíjkor közelében lévők elhelyezkedési valószínűsége igen alacsony értékre zuhan, csupán mintegy egytizede a 21-25 évesekének.

A bemutatott eredmények nem erősítik meg Boeri [1994a] véleményét, mely szerint a munkanélküliségből való kilépés valószínűsége Közép-Európában többé-kevésbé független az egyéni jellemzőktől. Az életkor és az iskolai végzettség befolyása az elhelyezkedési esélyre ugyanolyan jellegű, mint ami az OECD-országokban tapasztalható: az idősebbek és a képzetlenebbek nehezebben találnak munkát. Ez nem azt jelenti, hogy az egyes változók hatásának mértéke is ugyanakkora lenne, mint az OECD-országokban. Az életkori hatások ugyanakkor igen hasonlóak ahhoz, amit nagy-britanniai férfiakra vonatkozóan mutatott ki különböző időszakokban Arulampalam–Stewart [1994], valamint Stancanelli [1994].²¹

A foglalkoztatottak köréből a segélyezett munkanélküliek közé történő beáramlásokat vizsgálva (Micklewright–Nagy [1994b]) azt találtuk, hogy a beáramlási ráták az iskolai végzettség és az életkor növekedésével egyaránt csökkennek. Az iskolai végzettség tekintetében tehát azt mondhatjuk, hogy az iskolázottabbak alacsonyabb munkanélküliségi rátájának kialakulásában mind a kisebb beáramlás, mind az intenzívebb kiáramlás szerepet játszik.²² Az életkor növekedésével viszont a belépési és a kilépési valószínűség egyaránt csökken. A foglalkoztatottság és a regisztrált munkanélküliség között a 21-25 éves férfiak mozgásai a leginkább intenzívek: mind a belépési, mind a kilépési ráta e csoportban a legmagasabb.

A fizikai és szellemi foglalkozásuk kilépési valószínűsége között – az iskolai végzettség hatását kiszűrve – nincs szignifikáns eltérés. Ha az iskolai végzettséget kihagyjuk a modellből, a fizikai–szellemi változó szignifikánssá válik, de hatása nem túl erős: a szellemi foglalkozás a férfiaknál 26, a nőknél 13 százalékal növeli az elhelyezkedési esélyt a fizikai foglalkozáshoz képest.

Mint már említettük, a munkaviszony megszűnésének időpontja és a vizsgált segélyezési időszak kezdete között eltelt idő alapján két csoportra bontottuk a mintát: az elsőbe azok tartoznak, akiknél ez az idő legfeljebb fél év volt (őket nevezzük „munkából belépőknek”), a másodikba akiknél hosszabb. E változó erős hatást fejt ki: a munkából belépők elhelyezkedési valószínűsége a férfiak esetében 60, a nők esetében 80 százalékkal magasabb, mint a nem munkából belépőké. Nem ismervén a segélyigénylés hosszabb csúszásának pontos okait, az eredményeket nem tudjuk megnyugtatóan interpretálni. Mivel az esetek egy részében korábbi kizárás vagy segélykimerítés előzhette meg a segélyezettek közé történő (újbóli) belépést, az ered-

²¹ Az összehasonlítást megnehezíti, de nem teszi lehetetlenné, hogy különböznek a minták és a felhasznált kontrollváltozók. Stancanelli mintája 1983–1984-ben regisztrált férfi háztartásfőkből áll, Arulampalam és Stewart 1978–1979-ben, valamint 1987–1988-ban regisztrált férfiak adatait használja. Az 1987–1988-as mintában a kor szerinti különbségek kisebbek annál, mint amit mi találtunk Magyarországon.

²² Bár a beáramlás eltéréseinek hatása erősebbnek tűnik.

mények minden bizonnyal az elhelyezkedési esélyeket, illetve az elhelyezkedési hajlandóságot negatívan befolyásoló, nem mért változók hatását is mutatják. Az is elképzelhető, hogy a segélyigénylés más okból történő („önkéntes”) halasztása összefügg olyan körülményekkel, amelyek egyben az elhelyezkedési esélyt is csökkentik.²³

Szignifikáns különbség adódik a *munkaviszony megszűnésének módja* szerint is: a munkahelyükről saját kezdeményezésükre távozó elhelyezkedési valószínűsége mintegy egyötöddel alacsonyabb, mint az elbocsátottaké. Ez mind az önként kilépő munkanélküliek, mind a munkaadók magatartásával összefügghet.

A *területi (megye) változók* esetében Budapest a viszonyítási alap. Az eredmények nem mutatnak szoros korrelációt az elhelyezkedési valószínűségek és a megyei munkanélküliségi ráták között.²⁴ Bár a munkanélküliség Budapestest lényegesen alacsonyabb, mint bármely megyében, csak három olyan megye van, ahol az állásba lépés valószínűsége mindkét nem esetében szignifikáns mértékben kisebb, mint Budapesten – a három legmagasabb munkanélküliségi rátával rendelkező megye, Szabolcs, Nógrád és Borsod (Nógrád esetében a nők együttthatója nem szignifikáns és a férfiaké is csak épphogy). De még e különbségek sem túl nagyok, Borsodban a valószínűség 30 százalékkal alacsonyabb, mint Budapesten, a másik két megyében csak 15 százalékkal. A 19 megye közül kilencben az elhelyezkedés valószínűsége egyik nem esetében sem tér el statisztikai értelemben (5 százalékos szinten) a budapestitől.²⁵ Sok megyében a munkába lépési esély szignifikánsan magasabb, mint Budapesten. A férfiak esetében a különbség általában 20-25 százalékos, mint például Győr, Vas és Zala megyék esetében. A nők ugyanezekben a megyékben 60-70 százalékkal nagyobb eséllyel lépnek munkába, mint Budapesten, míg Somogy megyénél a Budapesthez viszonyított valószínűség több mint kétszeres.

Képzési programok. A nem kimerítésbe torkolló segélyezési időszakok mintegy 4 százaléka úgy ér véget, hogy a munkanélküli képzési programba kapcsolódik be. Az *F3. táblázatban* lehet tanulmányozni, hogy milyen tényezők befolyásolják a segélyezésből a munkaerő-piaci képzésbe való átkerülést. Az alacsonyabb iskolai végzettséggel rendelkezőknek igen kis esélyük van arra, hogy képzésbe kerüljenek. A férfiak között a gimnáziumi vagy szakközépiskolai végzettségük több mint négyszer akkora valószínűséggel hagyják el átképzés miatt a járadékosok állományát, mint az általános iskolai végzettségük. A nőknél ugyanez a különbség ötszörös. A főiskolai és egyetemi végzettséggel rendelkezők esélyei még jobbakké, különösen ha férfiak. Mindez sok tényező hatását tükrözheti. Lehet, hogy az iskolázottabbak szívesebben vállalkoznak képzésre, vagy jobban ösztönzi őket a képzési támogatás (ami 10 százalékkal magasabb a munkanélküli-járadéknál). Lehet, hogy könnyebben találnak saját maguk olyan tanfolyamot, amit aztán a munkaügyi központ elfogad és támogat. Az sem kizárt, hogy maguk a munkaügyi központok inkább ajánlanak átképzést az iskolázottabbaknak. Mindenesetre úgy tűnik, hogy a képzési programok nem segítik az elhelyezkedési esélyekben meglévő iskolázottság szerinti különbségek kiegyenlítését,

²³ Felvethető, hogy mivel a nem közvetlenül az állásvesztés után segélyre kerülők hosszabb ideje munkanélküliek, mint a többiek (feltéve persze, hogy a regisztrált állásvesztés és a segélyigénylés közötti időt végig munkanélküliként töltötték, amiről nincs információnk), az eredmény összefüggésre utal. A kilépési esély csökkenését azonban hosszabb távon sem mutatták ki a cikkben bemutatott nem parametrikus és parametrikus vizsgálatok.

²⁴ A megyeváltozók helyett a megyei munkanélküliségi rátákkal becslve meg a modellt, a loglikelihood értéke jóval alacsonyabb – számottevő olyan megyei hatások is léteznek tehát, amit a munkanélküliségi ráta nem tükröz. Hasonlóképpen sikertelenül próbálkoztunk a bejelentett álláshelyek munkaerő-állományhoz, illetve az üres állások munkanélküli-állományhoz viszonyított arányával.

²⁵ Ha a független változók között a megyei munkanélküliségi ráta és egy Budapest/nem Budapest változó szerepel, ez utóbbi együttthatója a férfiak esetében 25, a nők esetében 45 százalékkal alacsonyabb elhelyezkedési esélyt mutat Budapesten a vidéki területekhez képest.

hiszen a képzettebbek – mint imént láttuk – egyébként is könnyebben találnak munkát.

Az elhelyezkedéshez hasonlóan magasabb életkorban a képzésbe való kerülés valószínűsége is csökken. A 36-40 évesek kilépési esélye ebbe az irányba körülbelül a fele a 21-25 éveseknek. Az életkorral kapcsolatban sem mondhatjuk el, hogy a képzésbe való bejutás lehetősége ellensúlyozná az alacsonyabb elhelyezkedési esélyt. A szellemi foglalkozású nők 50 százalékkal nagyobb valószínűséggel kerülnek átképzésre, mint a fizikai foglalkozásúak, ami megerősíti az iskolázottság hatásáról kialakult képet, de érdekes módon a férfiak esetében ez a változó nem eredményez különbséget. Az állásukat önként elhagyók e tekintetben nem különböznek az elbocsátottaktól. Akik munkából léptek a járadékosok közé, azok 40 százalékkal nagyobb eséllyel kapcsolódnak be képzésbe, mint azok, akik csak régebben dolgoztak, bár ez az összefüggés épphogy szignifikáns a szokásos küszöb figyelembevételével.

Somogy megye kivételével elmondhatjuk, hogy nincs olyan megye, ahol a munkanélkülieknek nagyobb esélyük lenne átképzésre kerülni, mint Budapesten (vagy kisebb ez az esély, vagy nem mutatható ki szignifikáns esélykülönbség Budapesthez viszonyítva). Szabolcsban és Szolnok megyében, amelyek 1992 márciusában a munkanélküliségi ráták rangsorában az első és a negyedik helyen álltak, a férfiak körében a munkanélküli-járadékból az átképzésbe való kerülés valószínűsége csupán egyötöde a budapestinek. Bács-Kiskun esetében, ahol a munkanélküliségi ráta 12 százalék volt, az eltérés még nagyobb. (Az említett megyékben ebbe az irányba a nők kilépési valószínűsége is sokkal alacsonyabb, mint Budapesten.) Eredményeink szerint tehát nem a munkanélküliségtől leginkább sújtott megyékben a legnagyobb a segélyezetttek esélye, hogy képzési programba kerüljenek.²⁶

Egyéb munkaerő-piaci programok. Az *F3.* és *F4.* táblázatok tartalmazzák a támogatott munkahelyekre, a közhasznú munkára, valamint a vállalkozói támogatás igénybevételével történő kilépésekre vonatkozó eredményeket. Az alábbiakban csak néhány eredményt emelünk ki.

A *támogatással létrehozott munkahelyekre* történő kilépés valószínűségét (együtt kezelve a beruházástámogatást és a bértámogatást) nemigen befolyásolják a személyes jellemzők. A normál elhelyezkedéshez hasonlóan a 21-25 éves férfiak esélye kissé jobbnak tűnik, de a kor szerinti eltérések csak 40 év felett szignifikánsak. Az elbocsátott férfiak kétszer akkora valószínűséggel kerültek ilyen munkahelyre, mint az állásukból saját kezdeményezésre távozóak. Vas és Szabolcs megyében a férfiaknak és a nőknek egyaránt nagyobb az esélyük támogatott állásba lépni, mint Budapesten. A többi megye esetében a hatás nemek szerint különbözik. Békés és Komárom megyében a férfiak nagyobb valószínűséggel kerülnek támogatott munkahelyekre, mint Budapesten.

Nem meglepő, hogy *önálló vállalkozásba* inkább a magasabb iskolai végzettségű segélyezetttek kezdenek. A nyolcosztálynál többet végzettek háromszor-négyszer nagyobb valószínűséggel veszik igénybe a vállalkozásindításhoz nyújtott támogatást, mint a nyolcosztályt vagy kevesebbet végzettek. A szellemi foglalkozású férfiak kilépési valószínűsége kétszer akkora, mint a fizikai foglalkozásúaké. Ez a kilépési irány Budapesthez képest mindkét nem esetében gyakoribb Bács-Kiskun és Hajdú megyében, a férfiak között Borsodban, Komáromban, Szolnok, Vas és Zala megyében, a nőknél Baranyában és Békésben. E különbségek egy része azonban nem igazán

²⁶ Nem tudjuk, hogy ez mennyire múlik a Foglalkoztatási Alap országos elosztási rendszerén, illetve a megyei szinten megszülető döntéseken. Nem kizárt, hogy a magas munkanélküliséggel rendelkező területeken azért fordítanak (tudatosan) viszonylag kevés pénzt a képzésekre, mert kevés az üresedés, ahova a képzés után beléphetnének a munkanélküliek, e kérdéssel azonban nem foglalkoztunk.

szignifikáns. Végül figyelemre méltó, hogy csakúgy, mint a támogatott foglalkoztatás esetében, a Budapesthez viszonyított eltérések közül a szignifikánsak csaknem mind pozitív irányúak.

Azt, hogy a foglalkoztatási programokba való bekapcsolódás esélye nagyobb vidéken, mint Budapesten, megerősítik a *közhasznú munkára* vonatkozó eredmények. (Ugyanakkor emlékeztetünk rá, hogy a képzések esetében éppen ellenkező volt a helyzet.) A fővárosban olyan ritka a közhasznú munka, hogy a könnyebb áttekinthetőség érdekében a megye változók hatását itt Borsodhoz viszonyítottuk. Békés és Vas megyében a közhasznú munkára kerülés valószínűsége háromszor akkora, mint Borsodban (a nőknél még ennél is nagyobb a különbség). (Komárom és Somogy megyében a férfiakra, Hajdú megyében a nőkre jellemző, hogy a járadékról nagyobb eséllyel távoznak közhasznú munkára, mint Borsodban). A támogatott foglalkoztatás, a vállalkozásindítási támogatás és a közhasznú munka jellemzőit együtt áttekintve az látszik, hogy Békésben és Komáromban a férfiak mindhárom programba viszonylag nagy valószínűséggel lépnek át. Közhasznú munkára az alacsony iskolai végzettségű férfiak kerülnek nagy eséllyel, ami kétségtől összefügg az itt végzett munka jellemzőivel. A nők körében (ahol egyébként ez a kilépési irány ritkább) a fizikai foglalkozás jelent nagyobb esélyt.

A munkanélküliség várható időtartama

Milyen hosszú ideig maradnak munka nélkül a különböző tulajdonságokkal rendelkező emberek? E kérdés megvilágítására egy újabb modellt állítottunk fel, amelyben az összes lehetséges kilépési irányt egybevéve becsültük meg a kilépési valószínűségeket (cenzoráltnak csak a kimerítéssel végződő időszakokat tekintve). Ennek eredményeit felhasználva példaképpen különböző tulajdonságokkal rendelkező fiktív munkanélküliek várható munkanélküliségi időtartamát becsültük meg.²⁷

Az első fiktív személy, *A* a munkanélküliség időtartama szempontjából kedvező tulajdonságokkal rendelkezik. Főiskolát végzett 21-25 év közötti budapesti férfi, aki szellemi munkakörben dolgozott, állásából elbocsátották, és ezután rögtön munkanélküli-járadékos lett. *B* is férfi, de más tulajdonságai jóval kedvezőtlenebbek. Nógrád megyében lakik, életkora 45-50 év között van, csak nyolcosztályt végzett és fizikai munkásként dolgozott (egyéb jellemzői ugyanolyanok, mint *A* személyé). Az eredmények szerint *A*-nak 9 hónapos, *B*-nek két és fél éves munkanélküliségre van kilátása. *C* személy Baranyában lakó 26-30 év közötti nő, aki általános iskolát végzett. Fizikai munkás volt, de úgy került munkanélküli-járadékra, hogy közvetlenül előtte nem dolgozott. Ő tulajdonságai alapján három és fél éves munkanélküliségre számíthat. *D* is nő, de valamivel idősebb *C*-nél (harmincas éveit elején jár), Vas megyében él és gimnáziumot végzett. Segélyezése közvetlenül munkahelyének elvesztése után kezdődött. *D* munkanélküliségének időtartamát 11 hónapra becsüljük.

A példák persze önkényesek, nem is lehet a magyar munkanélkülieket ily módon típusokba sorolni. Ráadásul sokan, akik pontosan olyan jellemzőkkel rendelkeznek, mint a példákban szereplő személyek, a valóságban rövidebb vagy hosszabb ideig lesznek munkanélküliek, mint amennyit becsültünk. A példákkal két dolgot kívántunk illusztrálni. Először, Magyarországon átlagban még az előnyös tulajdonságokkal rendelkező munkanélküliek is meglehetősen hosszú munkanélküliségre számíthatnak. Másodszor, a munkanélküliség átlagos időtartamát jelentősen befolyásolják mind a személyes tulajdonságok, mind a helyi munkaerőpiac jellemzői.

²⁷ Itt egyszerű exponenciális modellt használtunk. A becsült időtartam 1/h.

Következtetések

Cikkünkben egy beáramlási kohorsz vizsgálata alapján kimutattuk, hogy a munkanélküliek elhelyezkedési esélyei Magyarországon igen rosszak, és a munkanélküli járadékról kikerülők leggyakrabban nem munkába lépnek, hanem kimerítik a jogosultságot. Mintánkra ez annak ellenére jellemző volt, hogy az 1992 márciusában belépők még meglehetősen hosszú ideig részesülhettek munkanélküli-járadékban. Mindez több kérdést is felvet a foglalkoztatáspolitikával kapcsolatban. Egyrészt, milyen módon lehetne segíteni az embereket abban, hogy gyorsabban találjanak állást, és kevésbé fenyegetse őket a munkaerő-piaci kötődés lazulása, ami együtt jár a tartós munkanélküliséggel? Másrészt, vajon az alacsony kiáramlás részben nem a segélyrendszer ellenőrző hatásának tulajdonítható-e? Harmadrészt, megfelelő-e a támogatási rendszer azokat szemszögéből, akik kimerítik a munkanélküli-járadékot és további jövedelempótlásra szorulnak?

A regisztrált munkanélküliek közül járadékot kapók arányának 1993 óta tapasztalható meredek csökkenése felhívja a figyelmet arra, hogy a harmadik kérdésre sürgősen választ kellene adni. A tartós munkanélküliség tömegessé válása előtt a munkanélküliek jövedelempótló támogatását még lehetett másodlagos fontosságú eszköznek tekinteni, amely azoknak a balszerencsés munkanélkülieknek a sorsát enyhíti, akiknek nem sikerült a járadék kimerítése előtt elhelyezkedni. Ez a nézet ma már nem tartható. Ráadásul vizsgálatunk óta az 1993 januárjában életbe lépett szabályok lényegesen csökkentették a jogosultság időtartamát, ezért a későbbi munkanélküli-kohorszokban valószínűleg még magasabb lesz a kimerítők aránya. Jelenleg már többen kapnak jövedelempótló támogatást, mint munkanélküli-járadékot. A jövedelempótló támogatás rendszerének vizsgálata tehát ugyanolyan fontossá vált, mint a munkanélküli-járadéké. A jövedelempótló támogatás iránti igényt befolyásolja, hogy maga a járadékrendszer milyen mértékben ellenőrzözi az elhelyezkedést, ebben a cikkben azonban nem foglalkoztunk a segélyrendszer lehetséges ellenőrző szerepével.

Ami az elsőként felvetett kérdést illeti, eredményeink megmutatják, kik találnak legnehezebben munkát, azaz ki szorulnak leginkább segítségre az álláskeresésben és az elhelyezkedésben. A fiatalok és az iskolázottak újraelhelyezkedési valószínűsége a legnagyobb, de éppen e csoportok kerülnek be nagy valószínűséggel a támogatott képzési programokba is. (A képzetebbek ezenfelül a vállalkozás indításához nyújtott támogatás szempontjából is előnyös helyzetben vannak.) A munkaerő-piaci képzésnek természetesen nemcsak a rövid távú újraelhelyezkedési esély növelésében lehet szerepe, hanem a későbbi munkanélküliség kockázatának csökkentésében is. Ez érv lehet a fiatalok előnyben részesítése mellett, figyelembe véve munkanélkülivé válásuk magasabb valószínűségét. Ugyanakkor az alacsonyabb iskolai végzettségűeknek, akik szintén nagy valószínűséggel válnak munkanélkülivé, kevés esélyük van a képzésbe kerülni. A támogatással létesített munkahelyekre való bejutás esélyében nincsenek különbségek az iskolai végzettség és az életkor szerint. A legrosszabb iskolázottsággal rendelkező munkanélküliek kerülnek viszont a legnagyobb valószínűséggel közhasznú munkára, bár ez nem olyan munkaerő-piaci program, ami a távolabbi álláskilátásokat javítaná. Az egyes programokba való bekapcsolódás esélyében jelentős eltérések vannak a megyék között is, ezek közül itt azt érdemes kiemelni, hogy átképzésre Budapesten, egyéb aktív programokra vidéken kerülnek nagyobb valószínűséggel a munkanélküliek. Nyitva marad a kérdés, hogy vajon a kimutatott különbségek mennyire szándékoltak, illetve hogyan függenek össze az aktív foglalkoztatáspolitikai programokra fordított pénzalapok elosztási mechanizmusával. Ráadásul kutatásunkban az aktív programok működésével kapcsolatban csak a bekerülési esélyeket tudtuk vizsgálni. Legalább ilyen fon-

tos a kérdés másik oldala: a résztvevők munkaerő-piaci perspektíváinak elemzése.

A regisztrált munkanélküliek állománya Magyarországon 1993 közepe óta csökken. Ezt egyaránt okozhatja a beáramlás mérséklődése vagy a kiáramlás növekedése. Amennyiben a létszám csökkenése a kiáramlás növekedésével függ össze, felvetődik a kérdés, hogy ez milyen okokra vezethető vissza? Adataink azt mutatják, hogy a segélyezés leggyakrabban a jogosultság kimerítése miatt ér véget. Vajon a kiáramlás valóban a kimerítők létszámának növekedése miatt emelkedett? Fontos lenne tudni, mi történik a munkanélküliekkel a járadék kimerítésekor. A nyilvántartások azt mutatják, hogy a kimerítők mintegy fele jövedelem-pótló támogatásra kerül, és az Országos Munkaügyi Központban vizsgálatok folynak annak kiderítésére, hogy mi történik a többiekkel. Sokan kikerülnek-e a munkaerő-állományból, vagy éppen sokan gyorsan elhelyezkednek? Az előbbi esetben fontos lenne megismerni az érintettek családi körülményeit és életszínvonalát. A második eset arra utalna, hogy a segélyrendszernek jelentős ellenősztönző hatása van.

Hivatkozások*

- ARULAMPALAM, W.–STEWART, M. [1994]: The Determinants of Individual Unemployment Durations in an Era of High Unemployment: Are the Influences Different? Mimeo, University of Warwick.
- BOERI, T. [1994a]: Labour Market Flows and the Persistence of Unemployment in Central and Eastern Europe. Megjelent: *Boeri, T.* (szerk.): Unemployment in Transition Countries: Transient or Permanent? OECD, Párizs.
- BOERI, T. [1994b]: „Transitional” Unemployment. *Economics of Transition*, március.
- GALASI PÉTER [1994]: Unemployment benefits and job search behaviour: Some empirical evidence from Hungary. ILO-Japán Project, Budapest.
- KIEFER, N. [1988]: Economic Duration Data and Hazard Functions. *Journal of Economic Literature*, június.
- KSH [1993]: Munkaerő-felmérés, 1992. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994]: A munkanélküliség és a foglalkoztatottság alakulása 1994. III. negyedében. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KÖLLŐ JÁNOS–NAGY GYULA [1995]: Bérek a munkanélküliség előtt és után. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- LÁZÁR GYÖRGY–SZÉKELY JUDIT [1994]: Jelentés a nyilvántartásból kikerült munkanélküliek körében végzett 1994. évi követéses vizsgálat eredményeiről. Országos Munkaügyi Központ, Budapest.
- MEYER, B. [1990]: Unemployment Insurance and Unemployment Spells. *Econometrica*, július.
- MICKLEWRIGHT, JOHN–NAGY GYULA [1994a]: How Does the Hungarian Unemployment Insurance System Really Work? *Economics of Transition*, június.
- MICKLEWRIGHT, JOHN–NAGY GYULA [1994b]: Flows To and From Insured Unemployment in Hungary. *EUI Working Papers in Economics*, 41. sz.
- NARENDRANATHAN, W.–NICKELL, S.–STERN, J. [1989]: Unemployment Benefits Revisited. Megjelent: *Nickell, S.–Narendranathan, W.–Stern, J.–Garcia, J.*: The Nature of Unemployment in Britain, Oxford University Press.
- STANCANELLI, E. [1994]: The Probability of Leaving Unemployment: Some New Evidence for Great Britain. PhD dolgozat, European University Institute, Florence.

* A Függelékét lásd a 730–734. oldalon.

Függelék

FI. táblázat

A többváltozós modellekben használt változók átlagai

Változó	Férfiak	Nők
Iskolai végzettség		
nyolcosztály alatt	0,083	0,081
nyolcosztály	0,320	0,481
szakmunkásképző	0,440	0,212
szakközépiskola	0,096	0,113
gimnázium	0,032	0,093
főiskola	0,018	0,014
egyetem	0,011	0,006
Életkor		
–20 év	0,052	0,048
21–25 év	0,197	0,119
26–30 év	0,139	0,126
31–35 év	0,136	0,146
36–40 év	0,153	0,171
41–45 év	0,119	0,154
46–50 év	0,086	0,118
51–55 év	0,063	0,117
56– év	0,055	0,001
Foglalkozás		
szellemi	0,087	0,215
A belépés körülményei		
munkából belépő	0,830	0,798
állást elhagyó	0,100	0,078
Megye		
Budapest	0,098	0,106
Baranya	0,038	0,041
Bács–Kiskun	0,064	0,067
Békés	0,067	0,061
Borsod–Abaúj–Zemplén	0,081	0,074
Csongrád	0,041	0,036
Fejér	0,037	0,044
Győr–Moson–Sopron	0,029	0,029
Hajdú–Bihar	0,068	0,066
Heves	0,034	0,041
Jász–Nagykun–Szolnok	0,061	0,056
Komárom–Esztergom	0,038	0,032
Nógrád	0,030	0,029
Pest	0,082	0,082
Somogy	0,028	0,030
Szabolcs–Szatmár–Bereg	0,092	0,097
Tolna	0,032	0,036
Vas	0,024	0,019
Veszprém	0,034	0,034
Zala	0,024	0,021

A modellekben használt viszonyítási csoportok: nyolcosztályt végzett, 21–25 éves, fizikai foglalkozású, nem közvetlenül munkából belépő, elbocsátott és budapesti.

F2. táblázat

Az újraelhelyezkedés valószínűsége

Megnevezés	Férfiak		Nők	
	kockázati arány	t	kockázati arány	t
Iskolai végzettség				
nyolcosztály alatt	0,66	-6,8	0,65	-5,5
szakmunkásképző	1,36	12,0	1,16	3,9
szakközépiskola	1,36	7,5	1,39	6,3
gimnázium	1,48	6,4	1,17	2,7
főiskola	1,73	6,7	1,69	4,6
egyetem	1,88	6,2	1,59	2,6
Életkor				
-20 év	1,03	0,6	1,57	6,0
26-30 év	0,88	-3,7	0,85	-2,8
31-35 év	0,82	-5,7	0,89	-2,2
36-40 év	0,77	-7,5	0,91	-1,8
41-45 év	0,72	-8,5	0,83	-3,4
46-50 év	0,56	-12,6	0,68	-6,2
51-55 év	0,55	-11,1	0,13	-16,4
56- év	0,10	-15,8	0,00	-0,4
Foglalkozás				
szellemi	1,02	0,5	0,94	-1,3
A belépés körülményei				
munkából belépő	1,59	11,6	1,80	10,9
állását elhagyó	0,77	-5,9	0,81	-3,1
Megye				
Baranya	1,01	0,2	1,00	0,0
Bács-Kiskun	0,93	-1,4	1,15	2,0
Békés	1,27	4,6	1,19	2,3
Borsod-Abaúj-Zemplén	0,68	-6,8	0,64	-5,3
Csongrád	1,03	0,5	1,09	1,0
Fejér	1,33	4,6	1,36	3,8
Győr-Moson-Sopron	1,27	3,5	1,70	6,0
Hajdú-Bihar	1,05	0,9	1,10	1,3
Heves	0,95	-0,7	1,11	1,2
Jász-Nagykun-Szolnok	1,01	0,1	1,23	2,6
Komárom-Esztergom	1,11	1,7	1,01	0,1
Nógrád	0,85	-2,4	0,85	-1,5
Pest	1,04	0,7	1,13	1,8
Somogy	1,23	2,9	2,35	10,0
Szabolcs-Szatmár-Bereg	0,84	-3,3	0,84	-2,3
Tolna	1,05	0,8	1,18	1,7
Vas	1,21	2,5	1,70	4,7
Veszprém	1,41	5,6	1,40	3,9
Zala	1,18	2,2	1,61	4,4
Esetszám	23 853		15 564	
Loglikelihood	66 424,86		34 940,76	

Megjegyzés: A konstansokat havi intervallumokra becsültük.

A képzési és a támogatott foglalkoztatási programokba való kilépés valószínűsége

Megnevezés	Képzés				Támogatott foglalkoztatás			
	férfiak		nők		férfiak		nők	
	kockázati arány	t	kockázati arány	t	kockázati arány	t	kockázati arány	t
Iskolai végzettség								
nyolcosztály alatt	0,07	-2,7	0,11	-2,2	0,59	-1,5	0,30	-2,3
szakmunkásképző	1,31	2,0	0,96	-0,2	1,10	0,6	1,55	2,2
szakközépiskola	4,93	10,6	5,29	10,5	1,48	1,6	1,48	1,4
gimnázium	4,42	7,1	5,35	10,3	1,24	0,5	1,12	0,4
főiskola	16,14	12,9	6,53	7,2	2,76	2,2	3,59	2,7
egyetem	11,63	8,8	8,68	6,5	1,58	0,6	2,87	1,4
Életkor								
-20 év	1,34	1,2	1,49	1,4	0,59	-0,9	1,09	0,1
26-30 év	0,85	-1,2	0,68	-2,5	0,71	-1,5	1,01	0,0
31-35 év	0,62	-3,3	0,60	-3,3	0,68	-1,7	0,90	-0,4
36-40 év	0,47	-5,0	0,58	-3,6	0,67	-1,9	1,13	0,4
41-45 év	0,39	-5,5	0,32	-6,5	0,54	-2,5	0,96	-0,1
46-50 év	0,26	-6,0	0,17	-6,9	0,53	-2,4	1,18	0,5
51-55 év	0,17	-5,2	0,04	-4,6	0,47	-2,4	0,81	-0,5
56- év	0,00	-0,5	0,00	-0,1	0,34	-2,0	0,00	0,0
Foglalkozás								
szellemi	0,89	-0,8	1,55	3,7	0,91	-0,3	0,95	-0,2
A belépés körülményei								
munkából belépő	1,37	2,0	1,39	2,1	0,64	-2,0	0,95	-0,2
állását elhagyó	1,22	1,2	0,95	-0,2	0,35	-3,1	0,55	-1,4
Megye								
Baranya	0,62	-1,8	0,49	-2,5	1,85	1,5	0,73	-0,7
Bács-Kiskun	0,07	-4,6	0,16	-4,7	0,77	-0,6	1,16	0,4
Békés	0,91	-0,5	0,76	-1,2	3,21	3,6	1,86	1,9
Borsod-Abaúj-Zemplén	1,01	0,1	0,71	-1,9	1,52	1,2	0,38	-2,1
Csongrád	0,27	-3,5	0,28	-3,4	1,70	1,3	1,52	1,1
Fejér	0,41	-2,5	0,37	-3,0	0,00	-0,2	0,00	-0,1
Győr-Moson-Sopron	0,88	-0,5	0,85	-0,6	1,08	0,1	0,45	-1,1
Hajdú-Bihar	0,46	-3,1	0,42	-3,4	0,20	-2,1	0,00	-0,1
Heves	1,36	1,5	0,75	-1,2	0,38	-1,3	0,28	-1,7
Jász-Nagykun-Szolnok	0,21	-4,5	0,40	-3,3	1,78	1,6	0,40	-1,7
Komárom-Esztergom	0,70	-1,4	0,55	-2,0	3,17	3,3	1,45	1,0
Nógrád	0,26	-3,2	0,36	-2,8	0,00	-0,2	0,00	-0,1
Pest	0,97	-0,2	0,91	-0,5	2,11	2,3	0,85	-0,5
Somogy	1,92	3,0	1,66	2,2	0,88	-0,2	0,94	-0,1
Szabolcs-Szatmár-Bereg	0,20	-5,3	0,25	-4,8	2,40	2,8	2,90	4,0
Tolna	0,60	-1,7	0,65	-1,5	1,92	1,5	0,77	-0,5
Vas	0,58	-1,6	0,40	-1,8	2,66	2,3	3,13	2,7
Veszprém	0,74	-1,1	0,77	-1,0	0,46	-1,0	0,00	-0,1
Zala	1,28	0,9	0,77	-0,8	0,69	-0,5	1,01	0,0
Esetszám	23 853		15 564		23 853		15 564	
Loglikelhood	4 619,67		4 001,29		2 372,49		1 816,12	

Megjegyzés: A konstans a képzési programnál mindkét nem esetében kéthavi, a támogatott foglalkoztatásnál a férfiak modelljében kéthavi, a nők modelljében háromhavi intervallumra becsültük.

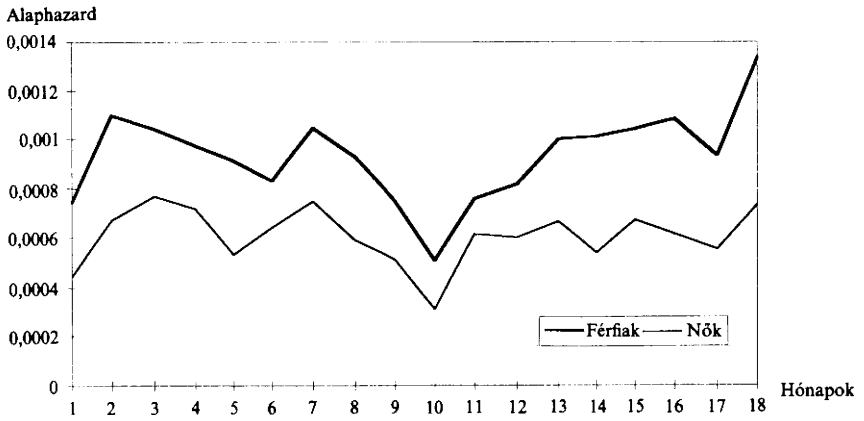
F4. táblázat

A vállalkozói támogatással és közhasznú munkára történő kilépés valószínűsége

Megnevezés	Vállalkozói támogatás				Közhasznú munka			
	férfiak		nők		férfiak		nők	
	kockáza- ti arány	t	kockáza- ti arány	t	kockáza- ti arány	t	kockáza- ti arány	t
Iskolai végzettség								
nyolcosztály alatt	0,00	-0,2	0,00	-0,3	1,57	2,5	0,69	-0,6
szakmunkásképző	2,85	5,5	2,90	3,8	0,68	-3,0	0,81	-0,6
szakközépfiskola	4,95	7,1	5,61	5,6	0,26	-3,8	0,91	-0,2
gimnázium	4,84	5,3	4,70	4,8	0,18	-2,4	0,84	-0,4
főiskola	7,20	6,0	3,58	2,0	0,43	-1,3	2,01	1,2
egyetem	6,92	5,0	10,30	3,6	0,29	-1,2	0,00	0,0
Életkor								
-20 év	1,52	1,0	0,99	0,0	0,96	-0,1	1,93	0,9
26-30 év	0,88	-0,7	0,73	-1,0	1,20	0,9	1,00	0,0
31-35 év	1,04	0,2	0,62	-1,4	0,88	-0,6	1,24	0,5
36-40 év	0,80	-1,2	1,04	0,1	1,30	1,4	1,02	0,1
41-45 év	0,66	-2,0	0,60	-1,5	0,97	-0,1	1,57	1,0
46-50 év	0,47	-3,0	0,67	-1,1	0,89	-0,5	0,69	-0,7
51-55 év	0,11	-3,8	0,10	-2,2	0,82	-0,8	0,14	-1,8
56- év	0,00	-0,2	0,00	-0,2	0,00	-0,2	-	-
Foglalkozás								
szellemi	1,99	3,9	1,43	1,6	1,31	0,8	2,67	3,1
A belépés körülményei								
munkából belépő	0,82	-0,9	0,83	-0,6	0,88	-0,7	2,80	1,9
állását elhagyó	0,47	-2,8	0,47	-1,4	0,86	-0,7	1,32	0,6
Megye								
Baranya	1,24	0,6	2,39	1,9	0,83	-0,4	0,00	-0,1
Bács-Kiskun	1,82	2,2	2,78	2,6	1,05	0,1	3,66	1,9
Békés	1,75	1,9	3,79	3,5	3,43	4,8	9,19	3,6
Borsod-Abaúj-Zemplén	2,01	2,8	1,57	1,1	-	-	-	-
Budapest	-	-	-	-	0,05	-3,0	0,20	-1,4
Csongrád	0,32	-1,9	1,11	0,2	0,78	-0,6	0,00	-0,1
Fejér	0,49	-1,2	1,01	0,0	0,38	-1,6	0,69	-0,3
Győr-Moson-Sopron	0,32	-1,6	0,44	-0,8	0,68	-0,7	4,32	1,9
Hajdú-Bihar	2,03	2,6	2,24	2,0	1,49	1,4	4,60	2,3
Heves	1,17	0,4	1,33	0,5	1,36	0,8	1,41	0,4
Jász-Nagykun-Szolnok	1,87	2,3	1,65	1,1	1,45	1,2	1,91	0,8
Komárom-Esztergom	2,11	2,5	2,27	1,7	2,34	2,8	3,09	1,5
Nógrád	0,23	-2,0	0,38	-0,9	1,17	0,4	1,68	0,6
Pest	1,75	2,1	1,67	1,2	1,23	0,7	1,54	0,6
Somogy	0,64	-0,7	0,00	-0,1	2,82	3,3	2,83	1,1
Szabolcs-Szatmár-Bereg	0,96	-0,1	0,98	0,0	0,96	-0,1	1,95	0,9
Tolna	0,31	-1,6	1,53	0,7	0,26	-1,8	0,00	-0,1
Vas	2,70	3,0	0,00	-0,1	3,60	4,0	6,20	2,2
Veszprém	0,75	-0,6	0,72	-0,4	1,11	0,3	0,76	-0,2
Zala	2,30	2,2	0,00	-0,1	1,34	0,7	1,72	0,5
Esetszám	23 853		15 564		23 853		15 564	
Loglikelihood	3 040,99		1 293,94		3 229,57		859,59	

Megjegyzés: A konstans a férfiak esetében kéthavi, a nők esetében féléves intervallumokra becsültük. A közhasznú munka modelljében a megyék viszonyítási alapja Borsod.

Az újraelhelyezkedés alaphazardjai



Megjegyzés: Az ábra a nyolc osztályt végzett 21–25 éves fizikai foglalkozású, nem közvetlenül munkából belépő, elbocsátott és budapesti munkanélküliek havi elhelyezkedési esélyének alakulását mutatja az F2. táblázatban szereplő modell alapján.

BALÁZS PÉTER

Integrációelméleti vázlat Közép- és Kelet-Európa számára

A nyugat-európai integráció kialakulását több integrációelméleti iskola próbálta megmagyarázni és további fejlődését megjósolni. Nyitott a kérdés, hogy az EU egyedülálló modellje mennyiben szolgál általánosítható tanulságokkal, bizonyosra vehető azonban az, hogy Közép- és Kelet-Európa világgazdasági betagozódásának új útja nem függetleníthető az európai integrációs folyamatától.

A tanulmány elméleti szempontból elemzi az EU integrációs modelljének kiterjeszhetőségét az ún. átmeneti gazdaságú országokra. A nyugat-európai integrációelméleti iskolák tanulságaira alapozva egybeveti e modellt a közép- és kelet-európai átalakulási folyamat sajátosságaival és e régió megkésett modernizációs igényével. Az EU keleti kibővítésére vonatkozó hét elméleti tézis és az „integrációs mátrix” kísérlet az EU keleti kibővítésével kapcsolatos elméleti problémák rendszerezésére.

Az integrációelméletnek nincs válasza a kelet-európai átalakulás által feltett kérdésekre. Márpedig az integrált európai centrum keleti félperifériája¹ a változások kezdete óta, tehát immár fél évtizede, az integrációt tekinti megkésett modernizációja fő eszközének. Alighanem az elméleti megoldások hiánya is szerepet játszik abban, hogy az integrációs centrum mindaddig képtelen volt valódi kiutat kínálni a birodalmi és ideológiai fogságból megszabadult szegény európai rokonság számára: vagy a saját megoldásait ajánlja, vagy a blokkyszerű távoltartásra készít programot. Az 1994. decemberi esseni Európa-csúcson született „jövőbeli csatlakozásra előkészítő stratégia” sem lépett még ki az óvatos közelítés fantáziátlan köréből. Az alábbiakban kísérletet teszünk az Európai Unió soron következő, keleti kibővítésével kapcsolatos elméleti alapvetésre. Ennek során az integrációs centrum elméleteiből és stratégiai tapasztalataiból indulunk ki. Megpróbáljuk figyelembe venni és beilleszteni a közép- és kelet-európai átalakulási folyamat eddigi legfontosabb tanulságait is. Meggyőződésünk, hogy az EU keleti kiterjesztése több lényeges szempont szerint eltér minden

¹ Az EU perifériájának tekintjük – summásan definiálva – azt a régiót, amelyben a nyugat-európai integrációs centrum a domináns gazdasági-kereskedelmi partner. Ezen belül félperifériának nevezzük azt a sávot, amelynek a gazdasági kapcsolatok, a kulturális kötődés és a földrajzi elhelyezkedés tekintetében reális esélye van arra, hogy az EU-hoz csatlakozzzék. A gazdasági fejlettség tekintetében a félperiférián belül is jelentősek a különbségek (pl. a GDP/fő jelenleg nagyjából a 2000 és 10 000 dollár közötti sávba esik). Ma még nem mondható meg az, hogy a volt KGST-régió belül pontosan hol húzódik a félperiféria és a periféria közötti határ.

korábbi kibővítésétől, ezért az elméleti megközelítés is járatlan utakon tapogatózik. Tételeink minden bizonnyal vitát is kiváltanak majd.

A nyugat-európai integrációelméletek tanulságai

A funkcionista és a föderalista iskola

Európában a huszadik század második felének integrációelméleti iskolái közül az EU fejlődésére alapvetően a funkcionista, illetve a föderalista nézetek hatottak.² E két irányzat egymással küzdő integrációs stratégiák ideológiai bázisául is szolgált. Különbségeik nagyrészt abból származnak, hogy az első az integrációs folyamat *kezdetinek* tapasztalati tényeit próbálta az elmélet számára általánosítani, a második viszont a *végcélt* igyekszik igazolni. Részben e beállítottságukból is következik az, hogy a funkcionista magyarázat inkább *gazdasági* fogalmakat használ, a föderalista tan ezzel szemben *politikai* karakterű. Közös vonásuk, hogy egyetlen, megvalósuló modellt vizsgáltak, sok lelkesedéssel, csekély kritikával és kevés általánosítható tanulással.³

Valójában sem a funkcionális, sem a föderációs elmélet nem az integrációs folyamat magyarázatára készült. Ezúttal is a tudománytörténet olyan „domináns metaforáival”⁴ van dolgunk, amelyek egyéb területek fogalomkészletét kölcsönvéve próbálnak újabb jelenségeket értelmezni. Már *Balassa* ([1962], 1. o.) figyelmeztet arra, hogy maga az „integráció” fogalma is tisztázatlan, „részekből alkotott egészet” érthetünk rajta (ami egyébként a matematikai-geometriai integrálszámítást idézi fel). Korunk integrációelméletei – a terminológia eredetét és a fogalmak korábbi alkalmazását most nem részletezve – úgyszintén „kölcsönzött tudományok”. A *funkcionalizmus* például eredetileg szervezetszociológiai elmélet, amely Durkheim pozitívista szociológiájáig vezet vissza a gyökereit. *Mitrany* [1946] modern alapvetése nyomán bontakozott ki az államok együttműködésével, különösképpen a nemzetközi szervezetekkel foglalkozó funkcionista szervezetelmélet, amelynek igényes összefoglalását adta *Haas* [1964], főként az ENSZ tapasztalataira támaszkodva. A *föderalizmus* a politikatudomány ismert államelméleti iskolája. A II. világháború romjaiból kisarjadt 1941-es föderalista kiáltvány jelszavai (*Spinelli* [1982]) a páneurópai mozgalmat⁵ modernizálták, a föderalizmus ideológiai alapjai azonban a múlt századba, Proudhonig nyúlnak vissza. A föderalizmus elméletét sokan elemezték (*Brugmans* [1969], *Fontaine* [1974], *Voyenne* [1976], *Levi-Montani-Rosolillo* [1989], stb.), stratégiáját

² A nyugat-európai integrációs folyamatot elemző elméletek ma lényegében három fő ágra oszthatók: az itt tárgyalt neofunkcionista, továbbá a realista és a liberális elméletek csoportjaira. Mindháromon belül számos iskola létezik, például az integrációellenes neorealizmus (fő forrása *Waltz* [1979] könyve), a szintetizált elméletek is felfogható neoliberalis institucionalizmus (fő alakja *Keohane*), a liberális kormányközi „elméleti szintézis” (megalkotója *Andrew Moravcsik*) stb. A különféle integrációelméletek rendszerezésére tesz kísérletet egy meghatározott kérdés, nevezetesen az állam szerepe szempontjából *Friis* [1995].

³ A legtöbb integrációelmélet eleve „integrációpárti”. Az apologetikus elméletek kevésbé bizonyultak alkalmasnak az integrációs folyamat megmagyarázására és folytatásának előrejelzésére, mint a „kincstári optimizmussal” kevésbé fertőzött, kritikai teóriák (lásd például *Kelstrup* [1994], 32. o.).

⁴ Schanck szerint a tudomány története olyan „domináns metaforák” története, amelyeket más területről kölcsönöztek, mint amelyen azokat használják, idézi *Haas* [1964], 5. o.).

⁵ *Coudenhove-Kalergi* gróf 1923-ban meghirdetett, arisztokratikus bázisú, idealista mozgalmát (*Coudenhove-Kalergi* [1988]) a II. világháború után Európában – tudomásunk szerint – egyedül *Habsburg Ottó* Páneurópai Mozgalma folytatta. E mozgalom, a történelmi nosztalgiára, sőt bizonyos nem titkolt legitimista, illetve monarchista érzelmekre építve, a kelet-európai politikai változások után éppen Magyarországon lett a leginkább népszerű.

pedig a nyugat-európai integrációs folyamatra vonatkozóan Jean Monnet-től Jacques Delors-ig az EK vezető politikusainak és tisztviselőinek sora alkalmazta.

E két iskola jellegzetes pólusokat képezett az integrációs célokat és módszereket illetően.⁶ A föderalizmus kitűzi a (politikai) *végcélt*, és megtervezi a hozzá vezető (alkotmányos) lépéseket, a funkcionális ezzel szemben az (elsősorban gazdasági) *akcióban* hisz, és (szervezeti) lépésenként halad előre. A föderalizmus oly módon kívánja meghaladni a nemzetállamot, hogy annak *hatalmát* igyekszik az integráció kezében összpontosítani, a funkcionális viszont az *államok tevékenységét* kísérli meg magasabb, nemzetközi szinten egyesíteni. A föderalizmus nyíltan támadja az állami szuverenitást és az azt őrző nacionalizmust, a funkcionális ismeretlenül a nemzetközi tevékenység útjában álló szuverenitási korlátokat, és egyszerűen átlépi azokat. Az integrációban a föderalizmus alkotmányos módszerekkel *államokat szándékozik egyesíteni*, a funkcionális viszont az *egyéni jólét feltételeit*, amit a közös szervezet(ek) szakértői teremtenek meg. Az integrációt előmozdító (vagy fékező) érdekek és indítékok elsődleges képviselői a föderalizmus számára a demokratikusan választott kormányok, a funkcionális viszont az integráció szintjén is ugyanazokat az érdekcsoportokat tekinti meghatározónak, amelyek az egyes kormányok tevékenységét befolyásolják. A föderalizmus a jogi szabályozás kitüntetett szerepében hisz, a funkcionális a jogalkotást csupán az integráció egyik eszközének tekinti. Szokás a föderalizmust „maximalistának”, a funkcionális pedig „minimalistának” nevezni, más szavakkal az előbbi gyakrabban minősítik „utópistának”, az utóbbit pedig „realistának”. A föderalizmus közelebb áll a keresztény vagy kommunista üdvözülés tanokhoz, ennek megfelelően követői politikai hitvallásként vállalják a jelzőt, és mozgalmat is alkotnak.⁷ A világias funkcionális inkább a szocialista (prekapitalista) racionalitással, illetve a liberális piacgazdasággal rokon, követői többnyire szakértők és gyakorló politikusok.

A föderalizmus egységesebb tan, a funkcionális viszont eleve eklektikus elmélet, elágazásai az integrációs metodika jellege alapján minősíthetők az iskola részének. *Lindberg–Scheingold* [1970] például a politikai cél szerint tesz különbséget *funkcionális és neofunkcionális* között. Neofunkcionalistának azt tekintik, aki a gazdasági integráció stratégiai céljával a *nemzetállam meghaladását* tűzi ki, funkcionalistának pedig azt, aki ragaszkodik a nemzetállami keretekhez, és a gazdasági integráció terén legfeljebb a szabad kereskedelemig merészkedik. E felosztás vitatható,⁸ az azonban kétségtelen, hogy mindkét esetben a funkcionális valamely változatáról van szó. Tény, hogy a nyugat-európai integráció fejlődése során a föderalizmus egyik fő ellenfele kezdettől fogva a neofunkcionalizmus volt, azonban – részben a nemzetállam meghaladásának problematikája, részben a szándékosan polarizált elemzés kedvéért – többnyire általában „funkcionálisról” fogunk beszélni. A funkcionálishoz sorolhatók az integráció azon közgazdasági elméletei is, amelyek a neoklasszikus közgazdaságtan elvi alapjaira építve a vámunió kereskedelemteremtő és kereskedelemeltérítő hatásait elemzik, illetve a vámunió vertikumában helyezik el az

⁶ Összehasonlító elemzésüket lásd például *Haas* [1964], 3–126. o.

⁷ Az elsősorban olasz–német bázisú Európai Föderalisták Szövetsége (UEF), illetve Ifjú Európai Föderalisták (JEF) mozgalma főként a nyugat-európai integráció születésekor és első egy-két évtizedében gyakorolt hatást a közvéleményre, illetve hallatta hangját a fontosabb integrációs események kapcsán.

⁸ A funkcionális és neofunkcionális fokozati szétválasztásához hasonlóan indokolt lenne például a föderáció és a konföderáció fokozatainak megkülönböztetése is, hiszen a konföderáció gondolata, amelyet De Gaulle már 1952-ben javasolt (*Van Helmont* [1986] 43. o.), a kelet-európai politikai változások idején ismét felbukkant, ezúttal Mitterand elgondolásaként. A nemzetállam meghaladásának kérdése az integrációelméletek osztályozásának egyik lényeges, de nem kizárólagos kritériuma stb. (lásd az *1. ábrához* fűzött magyarázatainkat).

integráció kiteljesedését, a bővülő gazdálkodási dimenzióktól a jólétet növelő skála-hozadékok remélve (például *Viner* [1950], *Balassa* [1962], *Molle* [1990]).

E két integrációs stratégia egymástól szembetűnően különbözik, ám a gyakorlati felhasználás során Nyugat-Európában több tekintetben összekapcsolódtak. A integráció alapjait megvető és intézményi körvonalait megrajzoló Európai Szén- és Acélközösség (ESZAK) olyan politikai kompromisszum eredményeként jött a világra, amely a két integrációs modell ötvözetének tekinthető. Az ESZAK két (francia) „építész” közül Robert Schumann terve a hadiipart megtestesítő szén- és acélágazat integrálására vonatkozóan tipikusan funkcionalista felfogást képviselt, Jean Monnet viszont ragaszkodott ahhoz, hogy az új szervezetet föderalista intézményrendszer irányítsa, továbbá a Párizsi Szerződés preambuluma föderatív ihletésű, „maximalista” távlati célokat fogalmaz meg. E kompromisszum volt a „hatok” megegyezésének politikai bázisa és szolgált alapul az Európai Gazdasági Közösséget és az Európai Atomenergia Közösséget létrehozó, a nyugat-európai integráció jellegét megszilárdító Római Szerződés architektúrájához is (*Delmas* [1970] 122–125. o.). Nyugat-Európát már az ötvenes évek második felében a föderalizmus erőltetése osztotta meg és vezetett az Európai Gazdasági Együttműködési Szervezetben (OEEC) a „maximalista” és a „minimalista” integráció híveinek elkülönüléséhez, az EGK és az EFTA párhuzamos megalakulásához. *Lindberg–Scheingold* ([1970], 16. o.) – kissé leegyszerűsített és sarkított – szervezeti sémája az ESZAK-ot a föderalista és a neofunkcionalista célok határvonalára helyezi. E minősítés a nyugat-európai integrá-

Európai intézményi opciók
1952–1957

		<i>Célok</i>	
		A nemzetállam meghaladása	A nemzetállam újjáépítése
<i>Stratégia</i>	Politikai meghatározottság	E S Z A K	Föderalisták Nacionalisták Európa Tanács
	Gazdasági meghatározottság		Neo-funkcionalisták Funkcionalisták OEEC

ció egészére vonatkozóan is helytállónak tekinthető, jóllehet az arányok hol az egyik, hol a másik oldal javára billentek. A maastrichti szerződés körül kibontakozott konfliktus az integráció föderalista és a funkcionális felé hajló szárnya között erősen emlékeztet a közel negyven évvel korábbi helyzetre, új vonás viszont az, hogy Nyugat-Európában a kilencvenes évtized elején számos jel szerint már mindkét stratégia közel jár gyakorlati alkalmazásának határához.

A neofunkcionalizmus korlátai

A neofunkcionalista elmélet az önkéntesen egyesülő nemzetgazdaságok szegmenseinek lépésről lépésre történő összefonódásából adódó hajtóerőt, a *spill over* hatást tekinti az integrációs folyamat motorjának. Klasszikus példa e szempontból a szén- és acélágazat integrációs egyesítése, amely a ESZAK intézményeinek megteremtése révén 1952-től kezdve kommunikációs és kooperációs kényszerpályákat hívott életre a hat tagállam között. A két ipari (és egyben védelmi) kul-

cságazat közös irányítása – kapacitásai összehangolása, piacaik megszervezése és a külső konkurencia káros hatásaitól való védelme stb. – szükségképpen mélyítette az integrációt, olyan új területekre terjesztve ki a tagállamok együttműködését, amelyek az eredeti, közvetlenül kitűzött célok között nem is szerepeltek. Fontos rámutatni, hogy az integrációs *spill over* effektust a gazdasági előzmények – a háború utáni újjáépítés lendülete, a Marshall-segély erőforrás-injekciója – és a kedvező konjunkturális környezet is támogatta.

Témánk szempontjából még fontosabbak az Európai Gazdasági Közösség létrehozásánál megfigyelhető politikai *spill over* hatások. Az integrációs alku alapjának a francia–német katonai megbékélés és az együttműködés hadiipari bázisának egyesítése tekinthető. A német beleegyezés ára a kereskedelem általános szabadsága volt, aminek megvalósítására alkalmas eszköznek tetszett a 19. századi német egyesítés (valamint az Osztrák–Magyar Monarchia) belgazdasági liberalizálását megalapozó vámunió.⁹ A belső áruforgalom szabadsága tette szükségessé a különleges adottságok közepette működő mezőgazdaság fokozott védelmét, ami viszont elsősorban francia érdekeket szolgált. E francia–német alkufolyamat három fokozatú politikai *spill over* effektust eredményezett (amelyet a részt vevő államok gazdasági indítékai is alátámasztottak). Így lett az EGK első három, ténylegesen működő közös (gazdasági) politikája¹⁰ az ESZAK–Euratom alapjaira épülő *hadiipar*, a vámunióból következő *kereskedelempolitika*, valamint az *agrárpolitika*.¹¹

A *spill over* hatás akkor gerjeszt pozitív integrációs erőket, ha egymással szolidáris országok meghatározott köre közös politikai cél elérésére szövetkezik. Ha viszont akár a politikai cél módosul, akár a részt vevő államok köre bővül (vagy csökken), akár a külső körülmények – és velük együtt a tagállamok érdekei – változnak, az eredeti előny–hátrány egyensúly megbillen, sőt fel is borulhat. Ekkor a *spill over* effektus megfordul, és ellenkező irányban kezd működni, azaz olyan *spill back* hatás érvényesül, amelynek következtében az integráció gyengül, kohéziója lazul (Lindberg–Scheingold [1970], 179. o.). Az integrációs motívumok ilyen átértékeléséről tanúskodnak az EK- (EU-) integráció elmélyítésével, illetve kibővítésével kapcsolatos 1992–1994. évi népszavazások. (Lásd az 1. táblázatot.)

Az integráció népszerűségének megrendülése – a következőkben részletezendő belső okokon kívül – gyaníthatóan azzal a körülménnyel is összefügg, hogy az EK Európa gazdag centruma felől a szegényebb nyugati és déli félperiféria felé kezdett terjeszkedni, a kibővülések pedig újra meg újra napirendre tűzték a közösségen belüli költségvetési forráselosztás problémáját, továbbá az egységes szabályozásnak a tagállamok relatív versenyképességét befolyásoló hatásait (például a forgalomba hozatali,

⁹ A vámunió mint a nemzetgazdaságok egyesítésének eszköze, a II. világháború után nemcsak Nyugat-Európában, hanem az Egyesült Államokban is érdeklődést keltett (lásd például Viner [1950]), holott ugyanebben az időben indult útjára, elsősorban amerikai kezdeményezésre, a világkereskedelem liberalizálásának szabály- és intézményrendszere. Mindkét esetben a kereskedelem liberalizálásának egy-egy modelljéről van szó, regionális, illetve globális felfogásban.

¹⁰ A közös szállítási politikát, amelyet a Római Szerződés ugyancsak előirányzott, csupán jelentős késéssel sikerült elindítani, megvalósítása az egységes belső piac célkitűzései közé is bekerült.

¹¹ Megjegyzendő, hogy a „közös piac” alapjául szolgáló vámunió elsődleges rendeltetése nem a később kibontakozó importvédelmi funkció volt, hanem a belső kereskedelem klasszikus akadályainak felszámolása az EGK hat tagállama között. A külső vámok egységesítése csakúgy, mint az azonos versenyszabályok kidolgozása, eredetileg főként a belső versenyfeltételek uniformizálását szolgálta. Ugyanígy az EGK agrárpolitikájának hírhedtté vált importkirekesztő mechanizmusai is csak folyamatosan fejlődtek ki, minthogy az integrációs szabályozás eredeti célja a „közös piacon” kibontakozó belső versennyel szembeni egységes védőháló kialakítása volt.

A nyugat-európai integrációs tárgyú népszavazások eredménye

Téma és ország	Időpont	„Igen” (százalék)	„Nem” (százalék)
<i>Európai Gazdasági Térség</i>			
Svájc	1992. december 6.	49,7	50,3
<i>Európai Unió</i>			
Dánia I.	1992. június 2.	49,3	50,7
Franciaország	1992. szeptember 20.	51,5	48,5
Dánia II.	1993. május 18.	56,8	43,2
<i>EU-csatlakozás</i>			
Ausztria	1994. június 12.	66,4	33,6
Finnország	1994. október 16.	57,0	43,0
Svédország	1994. november 13.	52,3	46,8
Norvégia	1994. november 28.	47,8	52,2

munkaügyi, környezetvédelmi stb. előírások területén). A második északi kibővülés, a gazdag EFTA-államok viszonylag könnyű és kényelmes befogadása nem élezett ki súlyos belső konfliktusokat. Ezzel szemben a keleti terjeszkedés várhatóan ismét csökkenteni fogja a centrális helyzetű EU-tagállamoknak a táguló integráció fenntartásához fűződő érdekeit, illetve kiváltja az „előre menekülési” készletet, aminek konkrét jelei az 1994. decemberi esseni csúcsertekezlet előtt már megmutatkoztak. Az elméleti modell szempontjából az a kézenfekvő következtetés adódik, hogy *minél nagyobb az integrációban részt vevő országok száma, és minél jelentősebbek közöttük a fejlettségi szintbeli, valamint a gazdaság ágazati és területi szerkezete szerinti különbségek, annál nehezebb a szervezetben funkcionális integrációerősítő kötelekeket létesíteni.*

A föderatív modell válságának jelei

A politikai végcél megfogalmazásából kiinduló föderalista integrációs stratégia a nemzetállamok korlátait végső soron az „Európai Egyesült Államok” létrehozásával véli feloldani.¹² A föderalisták a nyugat-európai integrációban kezdettől fogva e politikai alakulat csíráját látják: az EK Bizottságát a leendő „európai kormány” kezdetének tekintik, az Európai Parlamentet valódi törvényalkotási jogkörrel igyekeznek felruházni, a tényleges hatalmat gyakorló, a tagállamok minisztereiből álló miniszteri tanácsot pedig egyfajta felsőházként szeretnék működtetni. A nyugat-európai integráció felépítésén és fejlődésén a föderatív iskola jellegzetes *institutionalista* felfogása és az egységes és központi *jogalkotás* kiemelt szerepe hagyta a legmélyebb nyomot. Három évtized után azonban a föderatív integrációs lendület megtört. Mind több jel utal arra, hogy a föderalizmus demokratikus legitimációért küzdő, illetve arra hivatkozó politikai idealizmusát az EK tagállamaiban *nem övezi elegendő társadalmi támogatás*. A föderatív modell elfogadására, illetve továbbvitelére vonatkozó népszavazások rendre kétes eredménnyel zárultak. (Lásd az 1. táblázatot.) Politikai értékét tekintve ugyanis édeskevés a különbség egy ötvenegynéhány százalékos „igen” vagy

¹² Említést érdemel, hogy az „Európai Egyesült Államok” gondolatát a német-francia együttműködésre alapozva Churchill is fölvetette 1946. szeptember 19-én Zürichben, a legcsekélyebb föderalista meggyőződés nélkül, a kontinens politikai egyensúlyát szem előtt tartva (*Van Helmont* [1986], 15. o.).

„nem” között: mindkettő a társadalom megosztottságát, sőt tanácsatlanságát tükrözi, ezért nem alkalmas egyértelmű politikai cselekvésre.¹³

A föderatív integrációs modell megtorpanására utal az a tény is, hogy az EK-n belül a nyolcvanas évek második felétől megfigyelhető a hatáskörök addigi centripetális mozgásának lefékeződése. A föderatív integrációs gyakorlat egyik sarokeleme a nemzeti kompetencia fokozatos átengedése a „közösség” számára. E folyamat táplálja az „európai föderáció” fokozatosan bővülő, egységes és központosított jogalkotását.¹⁴ Az egységes belpiac szabályozási terhei azonban már a nyolcvanas évtized vége felé nyilvánvalóvá tették az EK centrális jogalkotási kapacitásának véges voltát. Gyűltek a végrehajthatatlan vagy komikus szabályozások, kivált a sokszínű fogyasztói szokásokat a „közösségi” fegyelem uniformisába kényszerítő irányelvek területén.¹⁵ Ekkor bukkan fel a közösségi hatáskörök centralizálását megállító (sőt visszacsúszást is – elvben – megengedő) *szubszidiaritás* elve. E szerint a tagállamok kormányzati hatáskörének fokozatos „közösségiesítése” helyett a döntéseket a föderalista integráció három klasszikus döntéshozatali szintje – a régió, az állam és az integráció – közül ott kell meghozni, ahol a legilletékesebb döntéshozók találhatók.¹⁶

A föderatív gondolat alkalmazásának nehézségeiről tanúskodik az európai integrációs mechanizmus *demokratikus deficitjének* reklamálása is. Tény, hogy az EU-beli választópolgár vajmi keveset tudhat, illetve láthat az integrációs döntési eseményekből. Az Európai Tanács túlsúfolt napirendje, a határozati javaslatok szofisztikált technikai részletei, egyáltalán az integrációs „tolvajnyelv” nemhogy a társadalmi beleszólásra, de még a közvélemény tájékoztatására sem alkalmas.¹⁷ Az EU új döntési mechanizmusában az Európai Parlament elé kerülő határozati javaslatok lennének hivatottak arra, hogy – a közvetlenül választott európai képviselők révén – társadalmi próbának vetessenek alá.¹⁸ Ám a strassbourgi székhelyű Európa Parlament munkája a tagállamok közvéleménye számára alig megfogható. Az állampolgártól beláthatatlanul hosszú út vezet az integrációs piramis csúcsáig. A föderatív célú integrációs szervek ugyanis a nemzeti hatalmi vertikumokra épültek – anélkül, hogy azokat érdemben helyettesítenék. Bár *Bangemann* ([1992] 6. o.) szerint a központosított jogalkotás a korábban nemzeti szinten hozott döntések mintegy 30 százalékát átváltoztatja, az EU tagállamaiban nem csökkent, hanem éppenséggel megnőtt az integrációs döntések előkészítésével és végrehajtásával foglalkozó kormányzati és parlamenti apparátus.¹⁹ Az integrációs ügyek különféle elágazó és visszakanyarodó döntési

¹³ Például Svédországban a csatlakozás után sem lehet semmibe venni azt a tényt, hogy a lakosság 46,8 százaléka *nemmel* szavazott az EU-tagságra, Norvégiában pedig azt, hogy a belépésre 47,8 százaléki mondtott *igent*.

¹⁴ Jellemző a föderalista felfogásra a közösségi joganyag elnevezése is. Az EU valamennyi hivatalos nyelven használatos francia *acquis communautaire* az egységes jogalkotás eredményeit „közösségi akvizitumnak”, vívmánynak nevezi, azaz hangsúlyozottan értéként prezentálja azt.

¹⁵ Például a bizottság 1677/88 (EGK) sz. rendelete előírta a forgalomba hozható uborka görbületét, hosszát stb. (EK Hivatalos Lapja, L 150 szám, 1988. június 16. 21. o.).

¹⁶ A szubszidiaritás követelményét az unió egészére vonatkozóan az Európai Unióról szóló szerződés 3b cikke mondja ki.

¹⁷ Az 1992. június 2-i, első dániai népszavazás kudarcának okai között említik azt a félresikerült akciót, amikor a kormányzat valamennyi háztartás címére elküldte a maastrichti uniói szerződés tervezetének teljes szövegét. A terjedelmes jogi instrumentum nagy visszatetszést keltett a puritán dán állampolgárok körében.

¹⁸ Az Egységes európai okmány 1987-től, az Európai Unióról szóló szerződés pedig 1994-től bővítette az Európai Parlament állásfoglalásának lehetőségeit. (Részletesen lásd *Izikené* [1994].)

¹⁹ Az új tagállamokban – legújban például Ausztriában – megfigyelhető az EK-hoz (EU-hoz) való csatlakozás után az integrációs tanácskozások és döntések előkészítésével és végrehajtásával foglalkozó kormányzati apparátus hirtelen felduzzadása.

pályákat járnak be az Európai Tanács, az Európai Bizottság és az Európai Parlament háromszögében, attól függően, hogy hány lépésben alakítható ki a döntéshez szükséges egyhangúság, illetve egyszerű vagy minősített többség (*Izikné [1994]* és *Kende [1994]*).

A föderatív modell technokrata tudálékossága és idealista túlzásai, a brüsszeli „szabályozási düh” ellen immár nemcsak az állampolgárok és a nemzeti kormányok lázadnak, hanem a gazdasági integrációt általában szorgalmazó vállalkozók is, mivel a nemzetek fölötti jogalkotást nem piacot bővítő emelőnek, hanem bürokratikus tehernek tekintik, mihelyt az fölöslegesen fékezi a cselekvésüket, és egyébként elkerülhető többlet kiadásokkal jár. Mindez arra enged következtetni, hogy *a föderatív megoldás gazdasági szempontból a gyakorlati hasznosság, politikai tekintetben pedig – önmagának ellentmondva – a demokrácia és az átláthatóság követelményén csorbul ki.*

Elméleti alapkérdések az EU keleti félperifériájának integrálásával kapcsolatban

A nemzetállamok határainak feloldása mint integrációs cél?

Az integrációelméletnek egyelőre nincs válasza arra a sajátos helyzetre, amely a 20. század végére Közép- és Kelet-Európában megfogalmazódik, és amely az integrációval szemben legalább három fő feltételt támaszt: először, gyorsítsa meg a régió megszakadt (eltérített, elmaradt) *modernizációját*; másodsor, segítse Európa *újra-egyesítését*, a kontinens leszakadt keleti felének felzárkózását a fejlett nyugatihoz; harmadszor, mozdítsa elő az – éppen dezintegrálódó – keleti félperiféria *szubregionális integrációját*.

Az integrációs indítékok és a hatásukra kialakult integrációs elméletek általában az ipari forradalom által életre hívott *nemzetállam* korlátainak széttörésével kapcsolatosak. A 19. század ez irányú politikai iskolái és a belőlük kifejlődött 20. századi integrációs stratégiák különböző módon próbáltak túllépni azokon az akadályokon, amelyeket a nemzetállam mint konfliktusforrás a gazdasági, politikai és társadalmi fejlődés útjába állított. A polgári demokráciában és a jogrendben hívó föderalizmus az államot, alkotmányával és hatalmi szerveivel együtt, nemzetek fölötti szintre vetítette, ahol is a nacionalizmus kormányok által képviselt és egyenruhákba bújtatott konfliktusait automatikusan megoldottnak tételezi. A mechanikus racionalitással gondolkodó *funkcionalizmus* az *érdekek* konfliktusának megoldását vállalja, a közös szakszerű, nemzetek fölötti megteremtésén fáradozó szervezetek segítségével.

Nem lenne teljes a kép, ha nem említenénk meg a nemzetállamok korlátainak felszámolását ígérő harmadik híres, múlt századi gyökerű elméletet, a *marxizmust*. Ismert felfogása szerint az országok közötti konfliktusok helyett a fő front a társadalmi osztályok ütközeteinek mezejére helyeződik át, az állam pedig fokozatosan kiürül és elhal. A marxizmusból azonban nem sarjadt modern integrációelmélet, minthogy az, osztályharcos alapállásánál fogva, integrációellenes tan volt.²⁰ Ezért sem termelt

²⁰ Lenin szerint az „európai egyesült államok” jelszava téves, megvalósítása „a kapitalizmus fennállása mellett vagy lehetetlen, vagy reakciós”, aki ebben hisz, az „proudhonista, bárgyú kispolgár és filiszter” (*Lenin [1977]* I. kötet, 432–436. o.)

ki például a KGST általánosítható, az adott szervezeten kívül is felhasználható integrációelméletet, teóriája csupán a saját létének politikai igazolására szolgált.²¹

Közép- és Kelet-Európa sajátos integrációs képletének megoldását a nyugati integrációelméletekben kell keresnünk, legalábbis ami a kiinduló pontokat illeti.

A rendszerbeli különbségek problémája

Mind a funkcionalista, mind a föderalista integrációs modellnek lényeges beleértett feltétele a részt vevő államok *hasonlósága*, annak ellenére, hogy az integráción belüli egyenlőtlen fejlődés, illetve felzárkóztatás problémája – különösen az Európai Közösség második kibővülése óta – jól ismert (például *Seers* [1980]). A nemzetgazdaságok összenövésének integrációs eszkalációjában hívő *neofunkcionalista* iskola abból indul ki, hogy olyan *piacgazdaságok* kívánnak egyesülni, amelyek fejlettségi szintje nem sokban különbözik egymástól. E föltételezés természetes geopolitikai megfontolásokkal is alátámasztható, hiszen integráció ritkán történik földrajzilag egymással nem érintkező országok között,²² a szomszédok viszont ritkán mutatnak egymáshoz képest lényeges különbséget, legalábbis nem sokkal nagyobbat, mint amekkora az EK különféle adottságú és fejlettségű régiói között eleve fennállt. A hatalmi struktúrák egybeforrásztásának *föderalista* modellje arra a hipotézisre épít, hogy az integrációban egyesülő államok *politikai* berendezkedése a polgári demokrácia szabályait követi. E feltétel egyébként a Római Szerződésben is megfogalmazódott mint az Európai Közösséghez való csatlakozás kondíciója.²³

Az EK minden megelőző kibővülése alkalmával vagy a saját centrumát egészítette ki vagy a vele szervesen – katonai, a piaci és tőkekapcsolatok révén stb. – egybeépült nyugati félperiferiát integrálta. A keleti kibővülés a korábbiaktól alapvetően különbözik. A legfontosabb új elemeket csupán felsoroljuk, jóllehet mindegyikük bővebb kifejtést érdemelne:

- ez alkalommal az EU átlép egy éles *biztonságpolitikai* határt, amire eddigi története során nem volt példa;
- az integráció *gazdasági rendszerbeli* különbségekkel, illetve azok továbbélté vagy lassan halványuló maradványaival kerül szembe;
- a kibővüléssel korábban ismeretlen (*bel*) *politikai kockázatokat* kell vállalni, amelyek egy precedens nélküli átalakulási folyamattal kapcsolatosak;
- a gazdasági, politikai és katonai integráció ezúttal gyakorlatilag *egyidejűleg*, egymással szoros összefüggésben megy végbe;
- az új tagállamok egy *másik tömbről* szakadnak le, amelynek megbontása az – ideiglenesen vagy tartósan – ottmaradók szempontjából is következményekkel jár;

²¹ Felfogásunk szerint a KGST elmélet nélküli integrációs szervezet volt, jóllehet a szocializmus politikai gazdaságtana próbálta elméleti úton is alátámasztani, sőt *Balassa* ([1962], 8. o.) is megemlíti mint a totális hatalmak „dirigista” integrációjának példáját. Nézetünk szerint a KGST, politikai-katonai érdekek alapján, a szovjet hatalom által fenntartott hadigazdaságba integrálta a tagállamok gazdaságait (Részletesebben lásd *Balázs* [1995].)

²² Ellenpélda az EFTA, amely – mintegy az EK negatív lenyomataként – a centrális helyzetű európai integrációs szervezeten kívül maradt nyugat-európai országokat gyűjtötte össze. A szervezeti különállás ellenére a gazdasági reálfolyamatok – kereskedelem, tőkebefektetés, kutatási-fejlesztési kapcsolatok stb. – az EFTA-tagállamait is egyértelműen az EK által alkotott centrum köré rendezték.

²³ A demokratikus politikai berendezkedés kritériuma a korábbiakban csupán az EK déli kibővítését késleltette addig, amíg a spanyol, portugál és görög diktatúrákat nem váltotta fel „szalonképes” politikai rezsim. Az EK-hoz való csatlakozás kimondott és beleértett feltételeiről lásd *Dienes-Oehm* [1991].

– végül az integrációnak nemcsak a centrum és a felzárkózó félperiféria között kell végbemennie, hanem integrálni szükséges e *félperiféria* egymástól elszakított, szét-szabdalt vagy széthullott darabjait is, ami szintén új kihívás.

Mindez egyszerre igen soknak, költségesnek, ráadásul kockázatosnak tűnik. Kérdés, hogy a felzárkóztatás e különleges esetére integrációelméleti megfontolásokból milyen módszerek és prioritások ajánlhatók.

Integrációelméleti tézisek a rendszerváltó európai államokra vonatkozóan

A közép- és kelet-európai régió sajátos integrációs problémáinak megoldására a nyugat-európai integrációelmélet automatikusan nem alkalmazható. Kiinduló tételeinket az integrációs stratégiák azon két ágának fogalomkészletével és tanulságainak felhasználásával fogalmaztuk meg, amelyek az EU eddigi fejlődésére a legerősebben hatottak. Nem alaptalan azzal számolnunk, hogy az EU keleti kibővülése alkalmával az újonnan belépők is elsősorban e két integrációs stratégia valamelyikével találják szembe magukat. Tételeink a kelet-európai régió egészére vonatkoznak, bár igyekeztünk figyelembe venni az érintett országok között meglévő fontos fokozati különbségeket is.

1. A nyugat-európai integrációs centrum és a hozzá felzárkózó közép- és kelet-európai félperiféria integrálása, az örökölt rendszerbeli különbségekre való tekintettel, a *föderatív* vagyis alapvetően *politikai-intézményi* egyesülés módszereivel a *gazdaságok közelítése nélkül nem hajtható végre*. Ez esetben ugyanis oly mértékű érdekütközések adódnának (például a közös agrárpolitika kialakítása; a közös költségvetési támogatások nagyságrendje, forrásai és elosztása; a munkaerő, az áru, a szolgáltatások és a tőke szabad mozgása stb. területén), amelyek az EU jelenlegi belső érdekegyeztetési alkumechanizmusainak csatornáin nem lennének kezelhetők, ezért szétfeszítenék az integráció politikai kereteit.

2. A *gazdaságok funkcionális integrálása sem követheti automatikusan az EK modellt*, vagyis nem kezdődhet a piacok integrálásának oldaláról, mivel ehhez a felzárkózó országokban meg kell teremteni a hiteles piaci szereplőket (nagy-részt a domináns állami szektor átalakítása, reorganizálása, illetve privatizálása útján), ki kell dolgozni a kapcsolataikat szabályozó versenypolitikai szabályozást (beleértve az állami támogatások és a monopóliumok korlátozását, a szellemi tulajdon teljes körű védelmét stb.), valamint érvényesíteni kell a költségarányos árak és bérek piaci szabályozó funkcióit. Mindez gyakorlatilag az első integrációs lépésekkel (ti. a szabad kereskedelem megvalósításával) párhuzamosan történik, a centrum föderatív indíttatású szabályzásának extraterritoriális bevezetésével, ha úgy tetszik, egyfajta *szabályozási föderalizmus* megelőlegezett alkalmazásával.

3. Az átalakuló országok *funkcionális integrálása* – a stabilizációs teendőkre és a bizalomépítő lépések elsődlegességére való tekintettel – *fordított sorrendben* kell hogy kövesse az Európai Unióról szóló szerződés ún. pilléreit. A legelső teendő az igazságügyi és belügyi együttműködés kiépítése a bűnözés kelet-nyugati irányú áradatának lefékezése és az illegális bevándorlás veszélyének kiküszöbölése céljából. Ezután következhet a kül- és biztonságpolitikai együttműködés alapjainak lerakása. E *politikai funkcionálizmus* eredményezhet olyan *spill over* hatást, amely már kellő alapja lehet a gazdaságok szoros integrálásának a gazdasági és pénzügyi unióhoz való felzárkózás számára és egyben meg is gyorsítja azt.

4. A belpolitikai stabilizáláshoz és ennek bázisán a politikai funkcionálizmus érvényesítéséhez az átalakuló országokban az integrációs centrum segítségével *ugrásszerű gazdasági javulást* kell elérni. A kelet-európai országok szempontjából az adott körülmények között ez az integrációs felzárkózás fő célja és értel-

me. A legfontosabb külső – nagyrészt integrációs – feltételek számukra: *először*, segélyek, támogatások és kedvezményes hitelek szerzése; *másodszor*, a kereskedelem hátrányos effektív aszimmetriájának mielőbbi megfordítása, majd ennek nyomán a fejlett európai piacra való szerves beépülés meggyorsítása; *harmadszor*, a külföldi tőkebefektetések korszerű és vonzó feltételrendszerének kialakítása a centrum szabályozásával összhangban.

5. A közép- és kelet-európai országok *egymás közötti* integrációjában föderalista célok kitűzése nem időszerű, minthogy a régióban ez idő szerint *antiföderatív* tendencia érvényesül. A nemzeti-etnikai önmeghatározás igénye egyelőre kilátástalanná teszi a föderatív integrációs módszerek részleges alkalmazását is, jóllehet elméletben épenséggel a föderáció kínálna megoldást a fő konfliktusforrás megoldására, az államhatárok által szétszabdalt etnikumok közelítésére.

6. Kisebb regionális egységek integrálása Közép- és Kelet-Európában egy sajátos, *követő funkcionális* alapján kezdődött meg. E szerint a keleti félperiféria, a fejlett centrum integrációs módszereit másolva és a vele való integrálódás pályáit reprodukálva, a kereskedelem szabadságának megteremtését tűzte célul, ami maga után vonja egyes peremfeltételek (szállítás, környezetvédelem stb.) integrálását. A szubrégió követő funkcionálisusa akkor vezethet eredményre, ha e követésnek a centrummal összekapcsoló és felzárkóztató jellege fennmarad, továbbá a követő integrálódást sikerül fokozatokra tagolni.

7. Az Európai Unió keleti kibővítése mindaddig nem kezdődhet meg, amíg az EU egyrészt *homogén tömbként* definiálja önmagát, másrészt tömbként reprodukálja Közép- és Kelet-Európát. E tömbök fenntartásához mindkét csoporton belül a sereghajtók ragaszkodnak, felbontásuk és differenciálásuk pedig az élcsapatnak áll érdekében. Ahhoz, hogy az átlépés az egyik tömbből a másikba lehetővé váljék, mindkettőt fel kell nyitni.

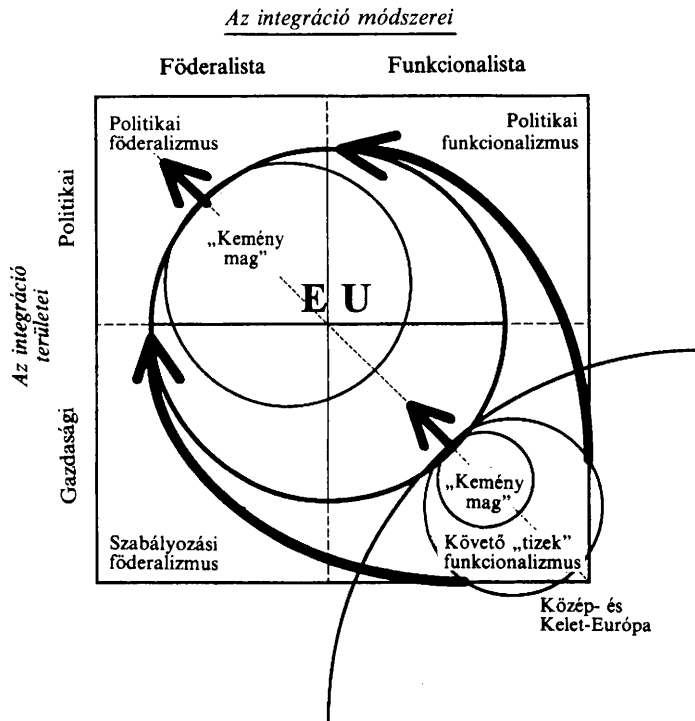
Az integrációs felzárkózás sémája

Eddigi eszme-futtatásunk alapján megkíséreljük összefoglalni Közép- és Kelet-Európa integrációs felzárkózásának útjait és módszereit az *1. ábra* segítségével *Lindberg–Scheingold* [1970] már bemutatott sémájából (lásd. 738. oldalon) elfogadjuk az integráció területeinek politikai és gazdasági dichotómiáját, viszont a nemzetállam meghaladásának – nem lényegtelen, de partikulárisnak tetsző – kritériuma helyébe komplexebb fogalom párt, az integrációs metodológia föderalista és funkcionalista pólusait helyezzük. Az áttekinthetőség kedvéért az EU mint integrációs centrum az integrálás stratégiáit és módszereit összegező séma közepén foglal helyet. Hangsúlyozzuk azonban azt, hogy e szervezet a valóságban sohasem volt – és feltehetőleg nem is lesz – kiegyensúlyozva a gazdasági és politikai integráció, illetve a funkcionalista és föderalista módszerek választóvonalain. A bemutatott modell lendületes dinamika lenyomata, és cáfolja a néhány éve hirdetett „koncentrikus körök”²⁴ EK-centrikus piramisának kirekesztő immobilitását. Modellünk az *excentrikus körök* képlete.

Az *1. ábra* négy mezője jelzi a fő integrációs pályákat. Az EU keleti kibővülésének küszöbén a legnehezebb az előrehaladás az integrációelméletben feltételezett – és korábban a gyakorlatban is beigazolódott – fő fejlődési vonala mentén, ti. a funkcionális gazdasági integrációtól a politikai föderáció felé. Jelenleg egyaránt problemati-

²⁴ A „koncentrikus körök” képét Delors vezette be, lásd pl. az Európai Parlamentben 1990. január 17-én mondott beszédét. E konstrukció – az akkori helyzetben – mind az EFTA államait, mind az EK iránt érdeklődő egyéb európai országokat a Közösség zárt, belső körén kívül helyezte el.

Közép- és Kelet-Európa integrációs felzárkózásának pályái



kusnak tűnik e vonalon – a rendszerbeli szakadékon átlépve – az integrációs szervezetbe bekerülni, illetve a szervezet éléről a föderatív céló irányába továbblépni. Ugyanakkor az európai integráció két sajátos mellékpályája is megnyílik, amelyek az új helyzetben a periféria számára nagyobb integrációs esélyt kínálnak. A rendszerváltó európai államokra vonatkozó téziseink rövid megvilágítása e mátrix logikáját követve szemléletesebbé válik.

A tézisek rövid magyarázata

ad 1. A föderatív modell kiterjesztésének időszerűtlensége. Politikai nyilatkozatokból kiolvasható, hogy a teljes jogú integrációs tagságra törekvő közép- és kelet-európai országok kormányai és politikai pártjainak többsége szinte gondolkodás nélkül vállalná a *föderatív végcélt*, ezzel is demonstrálva integrációs készségét és – önmagának tulajdonított – integrációs képességét. Valószínű, hogy a felzárkózás jelenlegi szakaszában ehhez kellő társadalmi támogatást is kapnának, azaz egy hipotetikus EU-csatlakozás népszavazásra bocsátásának eredménye jóval meghaladná az EU tagállamokban elért, már idézett arányokat. Minthogy az EU-n belül is vannak hívei az integráció föderatív továbbfejlesztésének (főként azon körökben, amelyek valamilyen módon a jelenlegi integrációs modell hasznélvezői, például bizottsági tisztviselők, EU-szakértők stb.), számolni lehet a keleti szomszédság föderatív beillesztésére vonatkozó javaslatokkal, ami egyébként az EU-csatlakozás hagyományos módjából szinte automatikusan következik.

Mindazonáltal célszerű ellenállni a föderatív megoldások korai alkalmazásának

Közép- és Kelet-Európával kapcsolatban, minthogy a felek közötti gazdasági érdekkonfliktusok még tárgyalási feladatnak sem mindennapiak. Az EU keleti kibővítése legalább három fronton minden megelőző csatlakozásnál élesebb *konfrontációt* vetít előre: először is a tárgyaló felek között, azután az EU-n belül az integrációs szervek, az egyes kormányok és az érdekcsoportok kapcsolataiban, végül az EU és a keleti perifériával versengő mediterrán régió viszonyában.²⁵ Ilyen méretű érdekütközések az EU szervezetében *nem interiorizálhatók*, az EU miniszteri tanácsának nincsenek eszközei a feloldásukra. Súlyos konfliktusok kezelésére a külső országokkal tárgyaló EU-bizottság hivatott, arctalan szakértelmének fegyvereivel és a miniszteri tanácstól kapott mandátumának pajzsával fölverte. (Mindez azon a feltételezésen nyugszik, hogy a tárgyalások első hulláma 1997 táján, vagyis a közép- és kelet-európai átalakulási folyamattal párhuzamosan megkezdődik.) Hozzá kell tenni, hogy nem tekinthető föderatív integrálódásnak – tehát tételünk szerint egyelőre nem alkalmazható eszköznek – az érvényes társulási megállapodások alapján történő *szervezeti közeledés*, így például a kormányközi szinten létrejött ún. strukturált párbeszéd az EU miniszteri tanácsülési alkalmával. Úgyszintén hasznos előkészítő funkciót tölthetne be az Európai Parlament és a társult országok országgyűlési képviselőinek szorosabb együttműködése. Végül az elemzéseket és javaslatokat készítő EU Bizottsága is alkalmazhatna – rendhagyó módon – e térségből származó szakértőket.

ad 2. A piacépítés szabályozási föderalizmusa. Az EU jogrendjének *extraterritoriális* alkalmazására az EFTA-val közösen kialakított Európai Gazdasági Térség (EGT) a legjobb példa. E szerződés teremtette meg az EU és a politikai okokból rajta kívülálló, de gazdasági tekintetben vele szorosan integrált nyugat-európai szomszédai között az egységes belpiac kiterjesztésének feltételeit. Ezen az úton indultak el a társult közép-kelet-európai országok is. A társulási megállapodások még csupán az (ipari) szabad kereskedelemhez szükséges versenyszabályok átvételére vonatkozóan tartalmazznak – részben utalásszerű – rendelkezéseket. Várható azonban, hogy az 1994. decemberi esseni csúcsertekezleten elhatározott ún. fehér könyv, amely az EU szándékai szerint a csatlakozás feltételeit fogja tartalmazni, az EGT legfontosabb elemeinek gyűjteménye, mintegy az egységes belpiac „ifjúsági” változata lesz. Ennél többre az EU egyelőre nem is igen vállalkozhat, kivált akkor, ha a fehér könyv általában a társult országoknak készül, differenciálás nélkül. Az integráció jogi akvizitumának kiterjesztését ugyanis elsősorban a következő két probléma hátráltatja.

A *piaci viszonyok* hazai megteremtése bármely ország piacgazdasági integrációhoz való csatlakozásának természetes előfeltétele. E banálisnak ható igazság kimondása alighanem a legerősebb szelekciós kritériumot takarja a közép- és kelet-európai régió számára. A tervgazdaságokból örökölt *vállalati struktúra* gyökeres átalakítása a gazdasági rendszerváltás egyik próbaköve. A privatizációhoz, az állami vállalatok átalakításához és reorganizációjához lehet a Nyugattól technikai segítséget kapni (e tekintetben még a szerény méretű PHARE-program is megfelelőnek tetszik), ám a feladat végigvitele az adott ország gazdasági, jogi-intézményi és politikai szférájának egészét teszi próbára és minősíti.

A piaci viszonyok körébe tartozik az *árak és bérek* kelet–nyugati szakadékszerű különbségének problémája is. A gyakran nagyságrendbeli eltérések fennmaradásá-

²⁵ A mediterrán és a kelet-európai régió hasonló kezelésének igénye az EU részéről már az 1994. december 9–10-i esseni csúcsertekezletre is rányomta a bélyegét. Például a PHARE-segélyprogram globális összegét azért nem sikerült emelni, mert a mediterrán régiót pártoló déli EU-szárny ehhez nem járult hozzá.

nak, illetve lassú csökkenésének mind költségvetési, mind monetáris okai vannak. Minthogy a szovjet típusú tervgazdaságokban a költségektől eltérített, művi árrendszerek a vállalati nyereség durva átcsoportosításával jártak, korrekciójuk csődhullámot és – regionálisan is kumulálódó – foglalkoztatási feszültségeket idézhet elő. Úgyszintén nehéz megszabadulni a költségvetés szociális újraelosztó funkciójától, az elosztási rendszerekhez tapadó szociális előnyök és az ezekkel összefüggő szociális érzékenység miatt. A gazdasági átalakulás során felszökött infláció megfékezése olyan monetáris politikát kényszerít a felzárkózó országokra, amely fenntartja a saját gazdasági teljesítményük rendszerszerűen örökölt relatív leértékeltségét, és rontja a külkereskedelmi cserearányokat. Az alacsony keleti munkabérek lassú emelkedése tartósítja az áru- és munkaerődömping veszélyét a Nyugat számára, és visszatérően kiváltja protekcionista védekező reflexeit.

ad 3. A politikai funkcionalizmus. A nyugat-európai integrációs folyamat is alapvetően *politikai* természetű felhajtó erőkből merítette az energiáit. Az integráció biztonságpolitikai-hadiipari fundamentumra épült, amelyet azonban az elméleti munkák mostohán kezelnek.²⁶ A keleti kibővítés alkalmával az EU prioritási sorrendjét – és integrációs fejlődését – *tükörképszerűen megfordító politikai spill over hatás* alkalmazása a korábbi NATO–Varsói Szerződés katonai konfrontáció és a bipoláris rendszer örökségének kezelése miatt tűnik szükségesnek.²⁷

A nyugat-európai gazdasági integráció az EK genezisének és kibővítéseinek idején a csatlakozó államokban kimondatlanul is adottnak tekintett bizonyos „normális” *közrendet*, azaz mérsékelt és kezelhető kriminalitást, az ellenőrző és szűrő funkciójukat betöltő (külső) határokat stb. E bizalmi előfeltételek megteremtése Közép és Kelet-Európában az EU-nak is sürgős érdeke, mindenekelőtt a saját belső rendjének védelme szempontjából. Az átalakuló országok egyelőre szinte tehetetlenül állnak a centralizált rendszerek és a politikai okokból szorosan őrzött határok megszüntét követő bűnözési áradattal szemben, amit nyugati segítség nélkül aligha fognak megfékezni.

A következő lépés a térség *biztonságpolitikai* státusának tisztázása. E kérdés hordereje úttal is túlnő az európai integráció problémakörén. A NATO kibővítése és az Európai Biztonsági és Együttműködési Szervezet (EBESZ) új szerepének kialakítása nemcsak az EU, hanem Oroszország és az Egyesült Államok külpolitikai (sőt fontos belpolitikai) problémája. A nyugati biztonságpolitikai ernyő kiterjesztése a csatlakozó közép-kelet-európai országok elhatárolódását demonstrálná a délebbre és keletebbre tapasztalható desztabilizálódástól, és az etnikai-vallási konfliktusok tűzfészkeinek tovaterjedésével szemben kínálna védelmet. Ám a tünetegyüttes részben a *piaci viszonyok* normalizálásának regionális méretű gyorsításával, valamint az *igazságügyi és belügyi* együttműködés fejlesztésével is orvosolható. Káros biztonságpolitikai mellékhatásokkal járna, ha különféle, kétségkívül veszélyes, ám nem katonai természetű fenyegetésekkel (bűnözéssel, terrorizmussal, etnikai konfliktusokkal stb.) szemben a szóban forgó országok *katonai* védelmet keresnének. Oroszország sem kezelhető egyszerűen egy pozícióit veszített, ám (éppen ezért) potenciálisan fenyegető

²⁶ Ennek oka lehet az a tény, hogy a NATO szélesebb körben és korábban – már 1949-ben – létrejött, az Európai Védelmi Közösségnek az ESZAK-kal párhuzamos létrehozása azonban kudarcot vallott. Ezenkívül a megelőző katonai szembenállás rossz emlékének felidézését politikai okokból kerülték, ezért annak következményeit is tapintatosan kezelték az új integrációs partnerek között. A katonai indítékok az elméleti elemzés inkább a gazdasági oldaláról ragadta meg, és a szén- és acélágazat egyesítésének ez irányú *spill over* erejét dicsérte.

²⁷ E felismerést tükrözi például *Edmund Stoiber* bajor miniszterelnök javaslata a „kétlécű” EU-tagságra vonatkozóan (Magyar Hírlap, 1994. december 19. 3. o.).

nukleáris katonai hatalomként, hanem sokkal inkább a gazdasági-politikai átalakulás valamennyi terhét centrális birodalmi helyzeténél fogva halmozottan és kontinentális méretei szerint felnagyítva produkáló, soknemzetiségű, átalakuló államként. A hanyatló hatalom katonai szempontból annál veszélyesebb, minél inkább magára marad az átalakulás problémátömegének megoldásában. A „köztes Európa” biztonságpolitikai státusának kialakítására konfliktusos modellek sokkal kevésbé alkalmasak, mint a nagyhatalmak közötti kooperatív megoldások.

ad 4. A gazdasági stabilizálás támogatása. Az átalakuló gazdaságú országok stabilizálásához nagyarányú *külső segítségre* is szükség van. A nyugati nyitás óta eltelt fél évtizedben a régióban nettó erőforrás-kiáramlás figyelhető meg. (A kereskedelmi mérleg növekvő deficitjét és az adósságszolgálatot Magyarország esetében sem ellensúlyozza a nyugati tőke importja és a segélyek összege.) A PHARE-program mind a keretek és felhasználási jogcímek korlátokkal határolt volta, mind a donorokhoz visszafolyó magas hányad, mind pedig az igénybevétel bürokráciája miatt csalódást okozott. Nagyobb szabású és konkrét célokhoz kapcsolódó segélyprogramok szükségesek, amelyek a recipiens országok kormányzati és vállalkozói köreit is mozgósítják (például a transzeurópai szállítási és energiahálózatok keleti kiterjesztésével kapcsolatban, aminek első jelei az eszenci csúcs állásfoglalásában már feltűntek).²⁸

A *piacra jutás* szabályozása a felzárkózó közép- és kelet-európai országok esetében még mindaddig *preintegrációs* szakaszban van, amíg a viszonylag frissen megkötött, illetve hatályba lépett társulási szerződések szerint az ipari szabad kereskedelem feltételeinek kialakítása folyik. A megállapodásokban foglalt átmeneti időszak feladatai között szerepel egyrészt a kereskedelem klasszikus (*ex ante*) akadályainak lebontása, másrészt az alkalmazható *ex post* védekezés gyakorlatának kialakítása, harmadrészt a szabad kereskedelemhez szükséges versenyszabályok kidolgozása. E három, logikailag egymásra épülő lépés együttesen már *integrációs pályát* jelez. Az *ex ante* akadályok felszámolásának fő feltétele ugyanis a biztonságosan alkalmazható *ex post* védekezés, ez utóbbi pedig akkor válik okafogyottá, ha az összekapcsolt piacokon homogén versenyszabályok érvényesülnek. Az EU-társulásoknak e fejlődést kellene meggyorsítaniuk ahhoz, hogy a közép- és kelet-európai országok kikeveredjenek a piacra jutás fordítva működő *effektív aszimmetriájának* csapdájából²⁹ és megérjenek a piaci típusú integrációra. A gyorsítás nem az *ex ante* akadályok aprólékos lebontási programjának egy-két évvel való lerövidítését jelenti, hanem teljes eltörlésüket és sürgős továbblépést az aszimmetrikus *ex post* védekezés, majd pedig az egységes versenyszabályok irányába.

A külföldi tőke megtelepedését előmozdító feltételek a funkcionális integráció kitüntetett területe. A külföldi beruházások nyereségességét a relative alacsony kelet-európai munkabérek növelik, ám ezt az előnyt a magas közterhek, az adók, továbbá a vámok és importilletékek részben lefaragják. A fennmaradó versenyelőny értékét az alacsony termelékenység tovább csökkentti, viszont az olcsó energiaárak, szállítási

²⁸ A közép- és kelet-európai országok jövőbeli EU-csatlakozását előkészítő „stratégia” IX. Szállítási c. fejezete „további munkálkodást” javasolt nyolc olyan vasúti, közúti és energiahálózati projekten, amelyek volt KGST-országokra is vonatkoznak. Közülük egy – a Trieszt–Kijev közötti közúti és vasúti összeköttetés – Magyarországot is érinti (Europe, 1916. sz. 1994. december 14.).

²⁹ Az *ex ante* akadályok lebontása formálisan az átalakuló országok javára aszimmetrikus, amennyiben az EU gyorsabban és szélesebb terjedelemben számolja fel azokat. Ezt az aszimmetriát azonban a versenyképességbeli különbségek és egyéb tényezők bőségesen ellensúlyozzák (részletesen lásd Balázs [1993]), ami az EU javára mutató nagyarányú kereskedelmi aktívumhoz vezetett. Ráadásul az EU mindeddig kitért az elől, hogy az *ex post* védelem tekintetében is méltányos aszimmetriát vállaljon, illetve érvényesítsen.

költségek és a devizaárfolyam dömpingeffektusai fokozzák (Richter [1993] 10–11. o.). A nyugati beruházók a periféria komplex versenyelőnyére építenek, ugyanezt külföldi versenytársaik és az ipar áttelepülésétől tartó nyugati politikusok kifogásolják. E versenyelőnyt belátható időn belül aligha fogja lefaragni az integráció kiegyenlítő mechanizmusa, minthogy annak – elméleti – érvényesüléséhez mind a négy tényező (munkaerő, áru, szolgáltatás, tőke) szabad áramlásának akadálytalan teljesülése lenne szükséges (Seers [1980]). Az említett dömpinghatások fennmaradása továbbra is vonzza a külföldi tőkét, viszont késlelteti az integrációhoz való közeledést.

ad 5. A föderáció akadályai Közép- és Kelet-Európában. Erősen valószínű, hogy amilyen lelkes támogatást kapna a keleti félperiféria országaiban egy népszavazás alkalmával az EU-csatlakozás, olyan ingerült elutasításban részesülne a *szomszédokkal való föderáció*. A marxista alapú államszocialista rendszerek összeomlása nyomán e régióban három föderatív államalakulat esett szét. A korábbi kilenc ország (hét VSZ-tagállam, Jugoszlávia és Albánia) helyett mintegy háromszor annyi jött létre. Túlnyomó részük (több mint húsz ország) föderatív államok utódképződménye, közülük jó néhányan fegyveres konfliktusok keretében próbálják vadonatúj határaikat elismertetni, megvédeni vagy módosítani. Ezek föltételezhetően a legkevésbé hajlanak újabb föderatív megoldásokra. A változatlan formátumú államok (Lengyelország, Magyarország, Románia stb.) jelenlegi határainak nagy része csupán háromnegyed évszázada alakult ki, azaz egyidős az életképtelennek bizonyult föderációkkal. A szovjet internacionalizmus elvonulása óta ezek az országok is előszeretettel bizonygatják történelmileg friss határaik „jogosságát”, avagy a másik oldalról nézve „igazságtalanságát”. A kétoldalú alapszerződésekben a *határok* minősítése vagy megváltoztathatatlansága érzékeny kérdésnek bizonyul, ez pedig arra utal: e határvonalak nem hegedtek be oly mértékben, hogy föderatív feloldásuk napirendre tűzhető lenne. A föderációnak elemi előfeltétele a részt vevő országok mély szolidaritása, az egyesülés politikai szándékának erős konvergenciája.

ad 6. A „követő” funkcionálisizmus. Az egymásra utalt, egymással szomszédos közép- és kelet-európai országok szubregionális integrációja a centrumhoz való felzárkózás próbája, sőt előfeltétele. E folyamat az átalakulással párhuzamosan megkezdődött. Az ún. visegrádi országok Közép-európai Szabad kereskedelmi Megállapodása (CEFTA) valójában nem más, mint a tagállamai által az EK-val, illetve az EFTA-val kötött megállapodások szabad kereskedelmi feltételeinek szubregionális reprodukciója. E tett helyeselhető, amennyiben az EK-kapcsolatokban alkalmazott preferenciális elbánás kiterjesztése a szomszédokra (illetve azok egy részére) – ha késve is – megakadályozza az egymás közötti kereskedelem elszorvadását. Kifogásolható viszont az, hogy – az EK kifejezett bátorítása ellenére – a szubrégióban a kereskedelem *ex ante* akadályainak lebontása vontatottan halad. Sem politikai, sem integrációs, sem technikai akadálya nem lenne annak, hogy például a CEFTA sokkal egyszerűbb lépésekkel érje el a szabad kereskedelmet.³⁰ Az EK-tól eltanult, aprólékos és több szakaszra bontott vámleépítés egymásra való alkalmazása – különös tekintettel a szóban forgó árucserre csekély piaci részesedésére, valamint a megelőző, KGST-beli vámmmentességre – nem indokolt. Úgyszintén indokolatlan, sőt kereskedelemeltérítő hatása miatt kifejezetten káros az a lassúság és bizonytalankodás, ahogyan a szubré-

³⁰ Az adott esetben elgondónekt tetszett volna az ipari termékek vámjainak azonnali és általános megszüntetése mellett egyetlen kivételi lista az érzékenyebb termékcsoportok lassúbb ütemben lebomló vámjairól és egy gyorsan bevethető, megerősített védzáradék az importtal kapcsolatos káros hatások elhárítására és a szükségessé váló átmeneti piacvédelemre.

gió további országainak bekapcsolása történik a preferenciális kereskedelembe. Az a tény például, hogy a többoldalú CEFTA-val szomszédos országok csupán kétoldalú megállapodásokkal csatlakozhatnak a kibontakozó preferenciális rendszerhez (és következésképpen egymáshoz is), nemcsak a nemzetközi tárgyalások számát szaporítja fölöslegesen, és a megállapodások végrehajtását bonyolítja, hanem rávilágít a közép-kelet-európai szubrégió széttagoltságára, az együttműködési készség fejletlenségére.³¹

A „köztes Európa” országait az átalakulás kezdete óta az a félelem szorongatja, hogy az egymás közötti kooperáció fokozása a nyugati felzárkózás esélyeit rontja. E nézet kétszeresen is téves. Egyrészt a nyugati integrációs centrum nem a tőle való leszakadás, hanem éppen ellenkezőleg: a magasabb fokozatú integrációra való érettség jelének tekinti a szubregionális együttműködés fejlődését. (Ráadásul az EU kifejezetten tiltakozik az ellen, hogy civakodó szomszédok megoldatlan konfliktusait „importálja” a szervezetbe.) Másrészt a volt „szocialista” országok új tömbösítése és kollektív távortartása – aminek kétségtelen jelei tapasztalhatók – nem azon fordul meg, hogy a kérdéses országok miként kooperálnak egymással, hanem az EU saját érdekein múlik, amit a „köztes Európa” államai – kivált külön-külön – aligha képesek befolyásolni.

ad 7. A tízek blokkja és a két tömb felnyitása. Miközben az EU a – saját akaratából – kívülmaradt Svájcot vagy Norvégiát tagállamként valószínűleg bármikor felvenné, Közép- és Kelet-Európa kezelése ismét blokkszerű és ebből következően óvatos.³² Az 1994. decemberi esseni csúcsertekezlet dokumentuma szerint, és nyomában valószínűleg a további integrációs lépések során is, az EU egy csoportnak tekinti a *közép- és kelet-európai „tízeket”*.³³ Látnivaló, hogy e régió határait nem a gazdasági, kulturális vagy politikai fejlődés azonossága, a nyugat-európai integrációhoz való kötődés hasonló tartalma vagy belső szubregionális kapcsolódások húzták meg, hanem a fél évszázaddal korábbi szovjet expanzió.³⁴ Az „európai társulások” jelenleg azt az övezetet ölelik fel, amelyben a Nyugat integrációs eszközökkel is útját állja az orosz befolyás visszaállításának, és a korábbi VSZ (orosz) ütköző zónát a saját oldalán próbálja stabilizálni. E politikai blokk képzése gazdasági szempontból azért hátrányos, mivel *megsokszorozza* az EU számára a stabilizáció és az azt követő integrációs modernizáció terheit, ráadásul *egybemossa* a több fokozatra tagolható felzárkóztatási feladatokat. Valódi integrációs pálya akkor nyílik meg a „köztes Európa” országai számára, ha az EU elérkeztnek látja az időt kisebb csoportok differenciált kezelésére. A közép- és kelet-európai országok közötti reális fokozati különbségek az átalakulási folyamat előrehaladásával mind élesebben fognak látsza-

³¹ Például a magyar–szlovén szabad kereskedelmi megállapodás 128 oldalnyi terjedelméből maga a megállapodás csupán 9 oldalt tesz ki, a többi vagy átmeneti rendelkezés, vagy EU-, illetve CEFTA-szabályozások reprodukálása (Magyar Közlöny, 128. sz. 1994. december 28. 4490–4618. o.). Hasonló szerződéseket Szlovénia külön-külön kötött a CEFTA tagállamaival.

³² Semmilyen megkülönböztető jele nincs például annak, hogy két ország, Magyarország és Lengyelország benyújtotta csatlakozási kérelmét az EU-hoz. Megjegyzendő, hogy miután Magyarország 1994. április 1-jén és Lengyelország 1994. április 8-án átadta a belépési szándékát tartalmazó levelet az EK Tanács soros elnökének, *Václav Klaus* cseh miniszterelnök a *The Economist* (1994. szeptember 10., 33–34. o.) számára írt cikkében kifejtette, hogy „az átmenet problémáinak egyike sem az országok kis méretével kapcsolatos, ezért aligha várható, hogy megoldásukat egy nemzetek fölötti európai szervnél kellene keresni”.

³³ A „tízeket” a viseigrádi országok – Lengyelország, Csehország, Szlovákia és Magyarország –, a három balti köztársaság, valamint Románia, Bulgária és Szlovénia alkotja.

³⁴ Szlovénia az egyetlen, amely a saját fejlődése folytán adódott hozzá e csoporthoz.

ni. A „társult blokk” szegmentálására reményt ad az EU-n belül megindult differenciálódási folyamat.

Az integráció oszlopai, az alapító Németország és Franciaország 1994 őszen egyszerre röppentette fel a „kétsébséges” EU gondolatát.³⁵ Nemcsak az figyelemre méltó, hogy az – egyébként ismert és rendszeresen visszatérő – ötlet³⁶ immár az integráció centrumából hangzik el, hanem azon belül is a politikaformálás csúcspontjából, a kormányzó pártok legmagasabb köreiből. A többfokozatú, sőt az „à la carte Európa” eddig is létező valóság volt a föderatív ihletésű EU-n belül, de politikailag kezelhető formát öltött,³⁷ azaz nem vezetett a tagállamok osztályozásához.³⁸ Kelet-Európa belépésének távlati lehetősége viszont olyan mértékű különbségeket jelez, amelyek már nem söpörhetőek a látszólagos homogenitás politikai leple alá, hanem néven nevezendők. Az EU centrumát a keleti szomszédok csatlakozásának közeledése lökte ki a politikai homogenitását még tizenöt taggal is szemérmesen őrző szervezetből, mintegy előre űzve a legfejlettebb államokat a saját maguk által kijelölt integrációs úton.

Nyilvánvaló a párhuzam: a nagyra nőtt tömbökből mindkét oldalon a magasabb sebességre is képes élcsapat kívánczik előbbre lépni, minthogy a homogen feltételek az ő haladásukat fékezik: az EU-ból Németország, Franciaország és a közéjük zárt Benelux, a „társult” európai tömbből pedig elsősorban a cseh–lengyel–magyar hármás. Az EU „kemény magjának” viszonylag könnyebb a helyzete, ugyanis a kiugrás forgatókönyve adott: a maastrichti uniós szerződés teljesítését kell vállalni, netán gyorsított ütemben, hogy az elkülönülés még biztosabb legyen. A közép-európai élmezőny viszont részben homályos, részben szélesebb körnek címzett – blokkosító – feltételek útvesztőjében próbál egy politikailag meghatározott és gazdaságilag is körülhatárolt csoportból átlépni egy másik, pontosabb jogi és gazdasági kritériumok által definiált és politikailag úgyszintén nehezen nyíló tömbbe. A manőver sikeréhez nem elegendő bejáratot vágni a célba vett nyugati erődön, hanem az „előre menekülés” számára kijáratot is kell nyitni a keleti tábor falán. Az egyik feladat nehezebb, mint a másik. Biztató jel, hogy az EU-n belül megindult a szegmentálódás. Ezt követheti a társult európai országok kezelésének tagolása. Az egyik „tojásból” csak úgy lehet átjutni a másikba, ha mindkettőt feltörik!

³⁵ Wolfgang Schäuble, a CDU frakcióvezetője 1994. szeptember 1-jén terjesztette elő a Bundestagban a Gondolatok az Európa politikáról című dokumentumot, amelyet egyébként az újszerű integrációs ötleteiről ismert Karl Lamers, a CDU/CSU frakció külpolitikai szóvivője fogalmazott. Eduard Balladur francia miniszterelnök ugyanazon nap hasonló tartalmú interjút adott a Le Figaronak. (*Europe*, 6306. és 6307. sz. 1994. szeptember 2. és 3.).

³⁶ Lásd például: Two-speed Europe? (*The Economist*, 1992. október 3., 13. o.) vagy *Alain Lamassoure* cikkét: Europe 96: pour un nouveau contrat fondateur (*Le Monde*, 1994. május 31., 3. o.).

³⁷ A „több sebesség”, illetve a differenciált integráció létezését nemcsak az Európai Unióról szóló szerződés brit és dán kivételei jelzik, hanem például az EU költségvetésének nettó befizetői és nettó hasznélvezői közötti fokozati különbségek vagy a déli kibővülést követő, hosszabb átmeneti kivételek. Az *à la carte* részvételt, vagyis az integráció különféle szegmenseiből való válogatás lehetőségét bizonyítják például a schengeni egyezményben vagy a Nyugat-európai Unióban részt vevő tagállamok különféle szűkebb körei.

³⁸ A CDU Schäuble nevével elhíresült dokumentumával szemben az volt a legfőbb kifogás – és utólagos szabadkozás tárgya –, hogy megnevezte a leendő „kemény mag” résztvevőit, ti. Németországot, Franciaországot és a Benelux államokat, és általánosan mintegy kirekesztette a többi EU-tagállamot azon lehetőségéből, hogy csatlakozzanak a gyorsabban haladó centrumhoz.

Hivatkozások

- BALASSA, BÉLA [1962]: *The Theory of Economic Integration*. George Allen and Unwin, Ltd, London.
- BALÁZS PÉTER [1993]: Adalékok a közép- és kelet-európai gazdasági átalakulás nemzetközi feltételeihez. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz.
- BALÁZS PÉTER [1995]: Modernizáció és retardáció. Előadás a XXXII. Közgazdász-vándorgyűlésen, *Gazdaság*, 1. sz.
- BANGEMANN, M. [1992]: L'Europe contre la „furie réglementaire”. *Revue du Marché Unique Européen*.
- BRUGMANS, H. [1969]: *La pensée politique du fédéralisme*. A. W. Sijthoff-Leyden, Leyden.
- COUDENHOVE-KALERGI, R. N. [1988]: *Pan-Europe*. Presses Universitaires de France, Párizs.
- DELMAS, C. [1970]: *Historie des projets d'unification politique de l'Europe 1815–1970*. UGA, Brüsszel.
- DENIAU, J. F. [1978]: *L'Europe intérdite*. Éditions du Seuil, Parizs.
- DIENES-OEHM, E. [1991]: Magyarország és a közösségi tagság. *Külgazdaság*, 3. sz.
- FONTAINE, P. [1974]: *Le Comité d'action pour les Etats-Unis d'Europe de Jean Monnet*. Centre de recherches européennes, Lausanne.
- FRIIS, L. [1995]: *Challenging a Theoretical Paradox: The Lacuna of Integration Policy Theory*. CORE Working Paper 2, Koppenhága.
- HAAS, E. B. [1964]: *Beyond the Nation-State, Functionalism and International Organization*. Stanford University Press.
- IZIKNÉ HEDRI GABRIELLA [1994]: Az Európai Unió intézményi és döntéshozatali rendszere 1994-ben. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- KENDE TAMÁS [1994]: Az Európai Közösség Bizottsága a közösségi döntéshozatalban. *Európa Fórum*, 3. sz.
- KELSTRUP, M. [1992]: *European Integration and Political Theory*. Megjelent: *Kelstrup, M.* (szerk.): *European Integration and Denmark Participation* c. kötetben. Copenhagen Political Studies Press.
- KEOHANE, R. O. [1989]: *International Institutions and State Power*, Westview Press.
- LEVI, L.–MONTANI, G.–ROSOLILLO, F. [1989]: *Trois introductions au fédéralisme*. Istitut d'études fédéralistes Altiero Spinelli, Ventotene.
- LENIN, V. I. [1977]: *Válogatott Művek*. Kossuth, Budapest.
- LINDBERG, L. N.–SCHEINGOLD, S. A. [1970]: *Europe's Would-be Policy*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- MITRANY, D. [1946]: *A Working Peace System*. Royal Institute of Foreign Affairs, London & New York.
- MOLLE, W. [1990]: *The Economics of European Integration (Theory, Practice, Policy)*. Dartmouth.
- RICHTER SÁNDOR [1993]: *East-West Trade Under Growing Western Protectionism*. Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Forschungsbericht No. 198.
- SEERS, D. [1980]: *Theoretical Aspects of Unequal Development at Different Spatial Levels*. Megjelent: *Seers, D.–Vaitsos, C.* (szerk.): *Integration and Unequal Development, The Experience of the EEC*, The Macmillan Press Ltd., London.
- SPINELLI, A.–ROSSI, E. [1982]: *Il. Manifesto di Ventotene*. Guida Napoli.
- VAN HELMONT, J. [1986]: *Options européennes 1945–1985*. Collection Perspectives européennes, Bruxelles-Luxembourg.
- VINER, J. [1950]: *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment, New York.
- VOYENNE, B. [1976]: *Histoire de l'idée fédéraliste*. Presses d'Europe, Párizs.
- WALTZ, K. [1979]: *Theory of International Politics*. Reading.

KEITH GRIFFIN–AZIZUR RAHMAN KHAN

Párhuzamos vagy szakaszos reformok a rendszerváltás időszakában

Válasz Csaba Lászlónak

Örömmel tölt el bennünket, hogy cikkünk¹ eléggé érdekfeszítő volt ahhoz, hogy kritikus hozzászólásra készítse Csaba Lászlót,² és szívesen fogadjuk azt a lehetőséget is, hogy ennek a lapnak a hasábjain folytassuk a párbeszédet. Mivel Csaba László írásának csak egy kezdetleges nyersfordítása állt rendelkezésünkre, könnyen elképzelhető, hogy néhány ponton nem értettük meg kellőképp az általa tett ellenvetéseket. Éppen ezért nem megyünk bele az apró részletekbe, még akkor sem, ha a szerző igen éles kritikával illeti cikkünket, s ha esetenként úgy látszik, mintha félreértelmezné álláspontunkat. Ehelyett azokra a központi kérdésekre összpontosítunk, ahol nyilvánvaló véleményeltérések állnak fenn közöttünk.

A magyar olvasó számára hasznos lehet, ha előzetesen néhány szóban beszámolunk tanulmányunk eredetéről és intellektuális hátterünkről is. Csaba László arra utal, hogy „1991–1992 óta a Kínát a botladozó kelet-európaiak elé példaként állító írásoknak sajátos dömpingje jött létre a nyugati szakirodalomban”, s a mi hozzájárulásunk „az említett irányzat jellegzetes darabját” jelenti (802–803. o.). Tanulmányunk azonban eredetileg nem a kelet-európai olvasókörzség számára készült, s kioktatni sem akartunk senkit (ha botladozó, ha nem, akkor sem). Írásunkat ugyanis először egy San Franciscóban megtartott konferenciára nyújtottuk be, ahol elsősorban észak-amerikai közgazdászok vettek részt, publikációjára pedig először angol nyelven került sor a *Contention* című amerikai folyóiratban, mely vitatott kérdések megtárgyalására szakosodott. Célünk pedig annak az Egyesült Államokban uralkodóvá vált véleménynek a megkérdőjelezése volt, mely szerint a tervgazdaságról a piacgazdasághoz való átmenet legjobb módja a „sokkterápia” alkalmazása, vagy az „ősrobbanás” kiváltása, napjaink közkeletű kifejezéseivel élve. Nézetünk az volt azonban, amit máig fenntartunk, hogy ennél van egy kedvezőbb lehetőség is, s a legtöbb érintett országhoz képest Kína közelebb került e lehetőség kiaknázásához. Tudatában vagyunk annak, hogy szakmai és politikai körökben ahhoz hasonló vélemények uralkodnak, mint amit Csaba László is kifejtett. Mi valójában az „árral” szemben úsztunk, mert nézeteinket többségében súlyosan elhibázottnak tekintik. Ki-

¹ Átmenet a piacgazdaságba: a kínai út tanulságai Ororszország és Kelet-Európa számára. *Közgazdasági Szemle*, 1994. 5. sz.

² A Tienanmen tér bája. Hozzászólás K. Griffin és A. R. Khan Átmenet a piacgazdaságba című cikkéhez. *Közgazdasági Szemle*, 1994. 9. sz.

csit furcsa emiatt azt a vádat hallanunk, hogy hozzájárultunk azon nyugati vélemények „áradatához”, mely Kelet-Európát és Oroszországot a kínai út követésére ösztönzi, mi ugyanis a kisebbségi véleményt képviseljük Nyugaton.

Csaba László továbbá amerikai elemzőknek (803. o.), amerikai szerzőpárosnak (804. o.) nevez bennünket, ami téves, hiszen amerikai egyetemen tanítunk ugyan, de egyikünk angol (Griffin), másikunk pedig bangladesi (Khan). Közgazdászként mindketten a fejlődő országokkal foglalkozunk, s tapasztalatokat szereztünk Ázsia, Afrika és Latin-Amerika sok részén. Kína-szakértők viszont nem vagyunk, bár több évig kutatásokat folytattunk ott is. Kínára tehát a fejlődő országok problematikáját elemző közgazdász szemüvegén át tekintünk. Ez a tény, úgy tűnik, Csaba László szerint kizár bennünket azok köréből, akik az orosz és a kelet-európai átmenet elemzésével foglalkozhatnak, mert szerinte nagyon nem helyénvaló, sőt „tudománytörténetileg egyedülálló”, hogy a szerzők „egy elmaradottabb ország gyakorlatát állítják követendő példának sokkal fejlettebb társadalmak elé” (803. o.).

Mi tényleg nem osztjuk Csaba László eurocentrikus nézeteit. Éppen ellenkezőleg, szerintünk sok alkalmazható tanulsággal szolgálhat más gazdaságok tanulmányozása is az orosz és kelet-európai átmenet problémái számára. Itt van például az a hatalmas irodalom, mely az afrikai és latin-amerikai gazdaságok strukturális alkalmazkodását tárgyalja, ez érdekes lehet az átmeneti gazdaságokkal foglalkozók számára is. Hasonló érdeklődésre tarthatna számot az az irodalom, mely a fejlődő országokban végrehajtott privatizáció hatásait elemzi. Úgy tartjuk ráadásul, hogy nemcsak a kínai tapasztalatok, hanem még az olyan országokéi is, mint Vietnam, releváns a rendszerváltás problémáival küszködő fejlettebb országok számára. A konkrét történelmi körülmények, a kiinduló feltételek, az intézmények és a kulturális sajátosságok persze országról országra különböznek, s az elemzés során ezekre is tekintettel kell lenni. Butaság lenne mindazonáltal figyelmen kívül hagyni a világ más részéből származó információkat, vagy pedig a hagyományosan fejletleneknek elkönyvelt országokat olyan speciális esetnek tartani, melyek semmit sem tanulhatnak a más címkével ellátott országoktól.

Térjünk rá ezek után a lényegesebb kérdésekre!

Párhuzamos vagy szakaszos reformok?

A véleménykülönbségek gyökere abban van, hogy a szükséges reformlépések megtételét egyszerre, vagy egymás után tartjuk-e kívánatosnak a tervgazdaságok átalakulása során. Csaba László a „sokkterápia” és az „ősrobbanás” nyugati teoretikusaihoz hasonlóan – közülük talán Jeffrey Sachs a legismertebb – úgy gondolja, hogy a reformokat azonnal, valamennyit egyszerre kell bevezetni. A rendszerváltás folyamatával járó elkerülhetetlen gazdasági átrendeződések és személyes megpróbáltatások ezáltal egy rövid időszakra sűrűsödnek össze. Úgy hiszik tehát, hogy az egész gazdaság egyidejű reformja felgyorsítja az átmenetet, és minimalizálja az állampolgárok viszontagságait, s emiatt a népesség egészének jóléte kedvezőbben alakulhat, mint bármilyen más stratégia követése esetén. Számunkra érthető ugyan, hogy sokan ezt az álláspontot foglalják el, azonban ezt mégis mélységesen elhibáztottnak tartjuk.

A párhuzamos reformok szószólói nézetünk szerint összekeverik a gazdaságpolitikai cselekvés gyorsaságát és átfogó jellegét a konstruktív gazdasági változások sebességével. Egy olyan kísérlet, mely a gazdaság valamennyi területének párhuzamos megreformálására irányul, véleményünk szerint 1. nagy bizonytalanságot idéz elő az ár- és pénzügyi rendszerben; 2. már rövid távon is kiváltja a reálkibocsátás és a jövedelmek erőteljes visszaesését; 3. fokozza az egyenlőtlensé-

get és a szegénységet, nagyfokú munkanélküliséget teremthet, mindezek pedig csökkentik a lakosság jólétét az átmeneti időszak során és azután is; 4. elnyújtja a rendszerváltás végrehajtásához szükséges időszakot. Ez az utolsó megállapítás alapvető jelentőségű: az egyidejű reformok lelassítják az átmenetet, és a jövedelmek előre nem látható, s minden bizonnyal igen nagy újraelosztására vezetnek. Az átmenet ennél fogva szinte biztosan nagyon kínos folyamattá válik, a reformfolyamat társadalmi támogatottsága pedig ennek következtében erőteljesen lecsökkenhet.

Csaba László és a hasonló véleményen lévők, úgy látszik, félreértés áldozatai ebben a kérdésben. Úgy állítják be, hogy a gyors és a fokozatos reformok között lehet választani. Nem erről van azonban szó: mi kívánatosnak tartjuk a reformfolyamat lehető leggyorsabb végigvitelét. Ennek a módja azonban szerintünk a reformok szakaszos ütemezése, vagyis először néhány kulcskérdésre és néhány kulcsszektorra kell összpontosítani ahelyett, hogy egyszerre próbáljanak meg mindent megváltoztatni. Az egyidejű reformok lassú, a szakaszos reformok viszont gyorsabb átalakulást tesznek lehetővé.

Lehet, hogy Csaba László nem ért ebben velünk egyet, de jussunk legalább közös nevezőre a kérdés helyes megfogalmazásában. Nem azt kell tehát eldönteni, hogy a reformokat lassan vagy gyorsan vezessék-e be, hanem azt, hogy ezeket egyidejűleg vagy szakaszosan léptessék életbe. Akik közülünk a szakaszos reformok szószólói, azok úgy érzik, szakmai felelőségük annak bemutatása, hogyan kellene a nem egyensúlyi rendszereket menedzselni, és melyek itt a legfőbb prioritások, azaz milyen lépéseket kell legelőször megtenni. Cikkünkben is erre törekedtünk, amikor a gazdasági stabilizációra, az árak reformjára, az új magánvállalatok növekedésének elősegítésére és a szociális biztonsági háló kifizetésére összpontosítottunk. Itt nincs szükség az elemzés megismétlésére, ahelyett azokra a pontokra térünk rá, ahol nézeteink erősen eltérnek Csaba Lászlóétól.

Növekedés és hatékonyság

A tervgazdaságról a piacgazdaságra való áttérés nagyon bonyolult vállalkozás. Ehhez le kell küzdeni a makroökonómiai egyensúlytalanságokat, drasztikus árarányváltozásokat kell kiváltani, az érvényesülő és a potenciális komparatív előnyökhöz kell igazítani a termelés szerkezetét, át kell csoportosítani a munkaerőt az egyik szektorból a másikba, át kell szervezni a vállalatokat, és meg kell változtatni a fizikai tőke összetételét. Ezek közül egyik feladat sem egyszerű, de szerintünk könnyebben meg lehet birkózni velük, ha gazdasági növekedés mellett fognak hozzá megvalósításukhoz, mintha gazdasági visszaesés során próbálkoznának velük. Amennyiben valaki egyetért velünk, akkor nagy jelentőséget kell tulajdonítson a növekedés fenntartásának az átmenet stratégiájának kidolgozásában.

A rendszerváltásba belekezdő országok legtöbbszörben viszont sajnálatos módon a legfőbb prioritásnak a privatizációt és a széles körű árliberalizálást nyilvánították. Mindkét dolog kívánatos lehet ugyan – mi nem vagyunk az állami tulajdon és árszabályozás kritikátlan hívei, mint ahogy azt Csaba László feltételezni látszik –, de várhatóan egyik intézkedés sem járul hozzá rövid távon számottevő mértékben a gazdasági növekedés felgyorsításához. A privatizációnak az a célja, hogy a meglévő és állami tulajdonban lévő tőkeállományt magánkézre juttassa. Ez nem irányul közvetlenül a nemzetgazdasági tőkeállomány növelésére vagy a növekedési ütem fokozására. A privatizáció emelheti az erőforrások felhasználásának és a beruházásoknak a hatékonyságát, s így közvetve hozzájárulhat a gyorsabb gazdasági növekedéshez, de nincs semmi garancia arra, hogy kiváltja ezeket a hatásokat. A nyugat-európai állami vállalatok privatizációja,

Angliát is beleszámítva, ez idáig vegyes eredményeket hozott e tekintetben. Ez néha magánmonopóliumok kialakulására vezetett, ahol az állami szabályozás eszközeinek bevetésére volt szükség a hatékonysági veszteségek elkerülésére. Az ipari átszervezések, vállalati egyesülések és átvételek ehhez hasonlóan az Egyesült Államokban is vegyes eredményekkel jártak, és nem szolgálnak bizonyítékkal arra, hogy a tulajdonjogok átruházása (ez utóbbi esetben a magánszférán belül) gyorsan érezteti hatását a hozamokban is. A volt szocialista országokban gyakran került sor álszocializációra, vagy a hivatalnokok, illetve a vállalati igazgatók közönségesen ellopták az állami vagyont. Ilyen körülmények között még bizonyításra vár, hogy a privatizáció végül is a növekedés felgyorsulására fog vezetni.

Ehhez hasonlóan az árliberalizáció sem irányul közvetlenül a növekedés felgyorsítására. Az árliberalizáció elsődleges célja a statikus hatékonyság javítása, nem a növekedés ütemének felgyorsítása. Mi nem szándékozunk leszólni a hatékonyságot, s nem tagadjuk az alapvető árak (energiaárak, kamatok, valutaárfolyamok) liberalizálásának döntő fontosságát. Nem hisszük azonban, hogy önmagában a tulajdonviszonyok átalakításával és az árak „rendbetételével” biztosítható az átmenet sikeres végigvitele. A növekedésnek ebben alapvető szerepe van, részben a hatékonyság javítása érdekében.

Az allokatív hatékonyság szempontjairól megfélelmező felhalmozás természetesen az erőforrások elfecsérlésére vezet. Feltehetően erre gondolt Csaba László, amikor azt állította, hogy fordított összefüggés áll fenn Oroszországban és Kelet-Európában a beruházások volumene és allokatív hatékonysága között³ (805. o.). Ebből nem következik azonban, hogy beruházások hiányában az árliberalizáció magasabb hatékonyságot eredményezne. Ez éppoly könnyen vezethet a kibocsátás visszaesésére a nem jövedelmező vállalatokban és ágazatokban, a munkanélküliség növekedésére és az életszínvonal csökkenésére. Az árliberalizáció tehát a makroszintű hatékonyság visszaesését is kiválthatja. Az árarányok megváltozása jelzést ad a kibocsátás szerkezetének módosítására. A kibocsátás szerkezete azonban úgy is átalakulhat, hogy csökkenti a termelést a nyereséget nem hozó ágazatokban, de úgy is, hogy növelik azt a nyereséges szektorokban. Az előbbi valószínűleg a recesszió időszakában következik be, az utóbbihoz azonban beruházások szükségesek, amelyek viszont növekedést váltanak ki és magasabb jövedelmeket eredményeznek.

Csaba László felteszi a kérdést, hogy vajon „egy társadalom ugyanúgy megválaszthatja az általa kívánatosnak vélt növekedési ütemet, mint egy modellező?” (803. o.) A válasz szerintünk is nemleges. A társadalom azonban választhat és alkalmazhat olyan gazdaságpolitikát, amely ösztönzi a növekedést. Ezt szolgálja például, ha jó lehetőségeket teremtenek az új magánvállalatok létrehozása és terjeszkedése számára, ami szerintünk messze fontosabb lépés, mint a meglévő állami vállalatok privatizációja. A magántevékenységet ösztönző politikának olyan eszközei vannak, mint a magánkezdeményezéseket tiltó intézkedések eltörlése; a bürokratikus aktatologatás, a szükségtelen reguláció, engedélyezési eljárás-

³ Mi nem végeztünk alapos vizsgálatokat a beruházási ráta és az allokatív hatékonyság kapcsolatáról. Számunkra úgy tűnik azonban, hogy a kettő között kimutatható, Csaba László által is említett fordított arányosság a tervgazdaságok rendszerjellegű sajátosságaira vezethető vissza. Azzal hozható talán összefüggésbe ez a viszony, hogy a központi tervezés egyidejűleg törekedett a magas beruházási rátára, és vezetett az erőforrások felhasználásának alacsony hatékonyságára. Ha azonban a piacgazdaságok körében végeznénk összehasonításokat, valószínű, hogy pozitív korrelációt tudnánk kimutatni. Ezt alátámasztja az a megfigyelés, hogy a világgazdaság leggyorsabb növekedést felmutató régióiban – Kelet- és Délkelet-Ázsiában – a beruházási rátek legalább olyan magasak, vagy talán még magasabbak is, mint amilyenek a korábbi tervgazdaságokban voltak.

sok és hasonlók csökkentése; a rendőrségi zaklatások beszüntetése; a belépési korlátok leszállítása, az állami monopóliumok megtörése és a verseny ösztönzése bizonyos ágazatokban; a magánvállalatok egyenlő elbírálása a hitelezés és a forrásbővítés során; az export- és importpiacok megnyitása, és a nyersanyagokhoz való hozzáférés biztosítása a magánvállalatok számára; olyan igazságszolgáltatás megteremtése, mely gondoskodik a szerződések betartatásáról, és megbízható kereskedelmi jogrendszer megalkotása. Rengeteg olyan feladatot lehet és kell is tehát elvégezni, amelynek semmi köze sincs a privatizációhoz, legyen az ál vagy valódi, viszont elősegíti a növekedést és egyúttal javítja a hatékonyságot.

Jegyezzük meg, hogy az imént felsorolt eszközök szektorsemlegesek. Úgy tűnik, Csaba László azt olvasta ki cikkünkéből, hogy szerintünk a mezőgazdaságban kell elkezdni a reformokat (804. o.). Ha így van, akkor ez félreértés. Az igaz ugyan, hogy Kína először a mezőgazdaságot reformálta meg, de mi nem adunk senkinek olyan tanácsot, hogy mechanikusan ismétlje meg a kínai reformok sorrendiségét. Ehelyett azt tanácsoljuk, hogy azon a ponton kell elkezdni a munkát, ahol a változtatások a legnagyobb hozadékot ígérnek a kibocsátás és a foglalkoztatás növelése, valamint a szegénység csökkentése szempontjából. Lehet, hogy néhány országban ez a szektor a mezőgazdaság, máshol azonban kedvezőbb lehetőségek rejlenek a kisüzemi szolgáltatások, az idegenforgalom, a vidéki háziipar, a városi kis- és középzüzemek, vagy az exportiparágak fejlesztésében. A mezőgazdaságnak tehát nem kell szerintünk feltétlen preferenciát élveznie. A lényeg: ki kell választani bizonyos tevékenységeket, ahol a beavatkozás gyors hozamokat ígér, s az erőfeszítéseket ezekre a területekre kell összpontosítani. Ez több formát ölthet: intézményrendszerbeli változásokat, jogi reformokat, tulajdonosi átalakulást vagy a hitel és egyéb források átcsoportosítását jelentheti. A megfelelő szektorok kiválasztását azonban nem lehet a piacra hagyni, hiszen a piaci rendszer az átalakulás időszakában eleve hézagos, és a piacok tökéletlenül működnek, a gazdaság pedig a strukturális egyensúlytalanság állapotában van.

Politikai és gazdasági átalakulás a rendszerváltás során

Az egyik gazdasági rendszerről a másikra való áttérés megköveteli, hogy a kormányzat aktív szerepet játsszon ebben a folyamatban. Ez kikerülhetetlen tény, az élet velejárója. A rendszerváltás ugyanis nem spontán módon indul meg, s nem haladhat előre jó ütemben gondosan kialakított kormányzati politika nélkül. Az „erős kormányzat” iránti elkötelezettségünknek azonban semmi köze sincs személyes élményanyagunkhoz, neveltetésünkhöz vagy lelki diszpozíciónkhoz, mint azt Csaba László véli (802. o.). A kormányzati szerepről alkotott véleményünk ezzel szemben érvelésünk és felfogásunk logikájából következik (e logika persze igen tökéletlennek is bizonyulhat), mert úgy látjuk, hogy aktív kormányzati szerep kell ahhoz, hogy a lehető leggyorsabban és leghumánusabban meg lehessen valósítani a piacgazdasághoz való átmenetet. Mind a hozzászólása címében, mind szövegének különböző helyein Csaba László azt sugallja, hogy szerintünk a demokrácia összeegyeztethetetlen a reformokkal; hogy mi jobban szeretjük a tekintélyelvű rezsimeket; hogy megbocsátható (vagy legalábbis „bájos”) megoldásnak tekintjük tüntetőknak a hatalom által való halomra lövetését, mint az 1989-ben Kínában történt. Elképzelhető, hogy a szerző megállapításai néhány ponton kifejezetten sértőek, de minthogy nem értjük az eredeti magyar szöveget, az olvasóra hagyjuk annak megítélését, hogy Csaba úr átlépte-e ezt a küszöböt.

Tanulmányunkban felvetettük a politikai stabilitás és a demokrácia szerepét az átmeneti időszak folyamán, és kifejtettük véleményünket e kérdésben. Nem

dugtuk el tehát egy lábjegyzetben politikai preferenciáinkat, és nem „értékválasztásunkat” (805. o.) nyilvánítottuk ki, hanem olyan pontot érintettünk, melyet a fejlődési folyamat komoly kutatói egyszerűen nem hagyhatnak figyelmen kívül. Kérdések formájában is megfogalmazható, hogy miről van itt szó. Mit kell először liberalizálnunk, ha autoritárius politikai rendszer és központosított tervezés a kiindulópontunk: a gazdaságot vagy a politikai szférát? Ha ellenben adott a többpárti demokratikus rendszer, felmerülnek-e akkor sajátos problémák a tervezésről a piacgazdasághoz való átmenet során?

Ezek bizony nem könnyű kérdések, s mi is csak fenntartásokkal fogalmaztuk meg álláspontunkat. A megértést azonban nem segíti, ha leegyszerűsítik és félreértelmezik nézeteinket, úgy, ahogy azt Csaba László teszi. Hozzájárulhat talán a kérdés tisztázásához, ha megjegyezzük, hogy Nyugat-Európa, Észak-Amerika valamennyi fejlett piacgazdaságában és Japánban is először a gazdasági átalakulás történt meg, s csak utána követte azt a politikai demokrácia. A választójog mint a demokrácia *sine qua nonja* először csupán a vagyonnal rendelkező férfiakat illette meg, s csak később terjesztették azt ki minden dolgozó férfira. Ezt követően csak nagy sokára, már a huszadik században adták meg a választójogot a népesség másik felének, a nőknek. Az Egyesült Államokban például a kapitalizmus létrehozása az őslakosság kiirtásával kezdődött, ezt követte a rabszolgaság bevezetése, később a nagyarányú munkaerőimport révén beözönlő tömegek nem kaptak szavazati jogot. Az afro-amerikaiakkal szemben pedig formális jogi diszkriminációt léptettek életbe, mely megfosztotta őket polgári jogaitól egészen az 1960-as évekig. A gazdaság liberalizálása történelmileg határozottan megelőzte a politikai liberalizációt, legyen szó az ipari forradalom Angliájáról vagy a feudalizmusból a kapitalizmusba való japán átmenetről, mely jóval később következett be.

A négy kelet-ázsiai „kistigris”, vagyis Tajvan, Dél-Korea, Szingapúr és Hongkong, valamint a többi újonnan iparosodott ország politikai rendszere ehhez hasonlóan általában tekintélyelvű volt. A konkrét forma egypártrendszer, diktatúra, vagy ha Honkongra gondolunk, akkor gyarmati uralom volt. Hongkong esetében valójában még a demokrácia látszatát sem próbálták keltetni több mint egy évszázadon át. Az első kis lépéseket néhány éve tették meg, közvetlenül azelőtt, hogy Kínával a terület visszaszolgáltatásának menetrendjében megállapodtak.

A történelmi példák pusztán gondolkodóba ejtőek, a gazdasági és politikai átalakulás vastörvénye azonban nem olvasható ki belőlük. Az átalakulás viszont már eléggé gyakran ment végbe a fenti sorrendben ahhoz, hogy töprengésre késztesse a kívülálló megfigyelőt, mielőtt elveti vagy elítéli a gazdasági és politikai változtatásoknak a Kína által választott menetrendjét. Azt is meg kell jegyezni, hogy 1978, vagyis a gazdasági reformok megkezdése óta az állami erőszak (gyilkosságok, politikai indíttatású bebörtönzések, politikai elnyomás) mértéke csökkent a kommunista kormányzás korábbi időszakához képest. Kína reformidőszaka kiállja továbbá az összehasonlítást a Szovjetunióval és a kelet-közép-európai országokkal, ahol a rendszerváltás után – országtól függően – az antiszemitizmus, az etnikai konfliktusok felerősödése tapasztalható, polgárháborús állapotok vannak, vagy a korábban föderációt alkotó országok háborúznak egymással. Sokkal több ember halt meg a korábbi Szovjetunió területén az elmúlt öt évben, mint Kínában az elmúlt 16 év során. Arról a szivettépő helyzetről már ne is beszéljünk, ami a volt Jugoszlávia területén uralkodik. Ebből nem következik az, hogy az ellenzéki mozgalmak elnyomása Kínában „bájos” lenne, a kínai átalakulási folyamatot azonban az elmondottak helyes perspektívába állítják.

Miért vált ki a rendszerváltás politikai felfordulást, s az utóbbi miért nehezíti meg a rendszerváltás végrehajtását? Ez nagyon összetett kérdés, mi pedig

nem teszünk úgy, mintha tudnánk rá a választ. A magyarázatban azonban része lehet, mégha talán kicsi is, annak, hogyan időzítették az eseményeket, és miként osztották el a folyamat előnyeit és terheit.

A rendszerváltás költségei legnagyobbbrészt rövid távon merülnek fel, ami nyilvánvaló mindenki számára, aki megéli a tervgazdaságból a piacgazdaságba való keserves átmenetet. A rendszerváltás előnyei ezzel szemben csak időbeli késedelemmel, néha nagyon komoly késéssel jelentkeznek, viszont még a be nem látható jövőben is tovább kamatozhatnak. A rendszerváltás nettó hozadéka, azaz az előnyei és a költségei közötti különbség az átmenet első éveiben negatív lehet tehát, s ha az implicit társadalmi diszkontráta eléggé magas, akkor a kumulatív nettó hozadék sok éven keresztül negatív maradhat. Más szavakkal: igen hosszú időtávlat kell a rendszerváltás teljes előnyeinek felbecsüléséhez.

A liberális demokráciákban honos versenyelvű politikai rendszert a rövid távú szempontok túlsúlya jellemzi. A választások viszonylag rövid időközönként rendszeresen sorra kerülnek, ami az egymással versengő politikusokat arra készíti, hogy választóik számára rövid távon is előnyöket kínáljanak. A rövid távon felmerülő költségeket a politikusok legszívesebben elkerülik, ha ez nem lehetséges, akkor megpróbálják azokra terhelni, akik nem szavazhatnak, vagy a konkurens pártok szavazói. A hosszú távú költségeket a politikusok figyelmen kívül hagyhatják, mivel azok a legközelebbi választások után merülnek fel, tehát túl a releváns időhorizonton. Más szavakkal: a liberális politikai rendszerben a lehetséges politikák közül azokat választják ki, melyek előnyei a közeli, hátrányai viszont a távolabbi jövőben koncentrálnak. Az előnyeiket sokára gyümölcsöztető gazdasági liberalizáció és a rövid távú előnyökre összpontosító politikai liberalizáció között ellentmondás van, amit néhány országban úgy hidaltak át, hogy először a gazdasági liberalizációt valósították meg, s csak később mozdultak el a politikai demokrácia felé. Azok, akik Csaba Lászlóhoz hasonlóan előnyben részesítik a gazdasági és politikai fronton való párhuzamos előrenyomulást, nemcsak a politikai inga visszalengésének teszik ki magukat, amelyre a szerző hozzászólásának elején utal, hanem gazdasági zsákutcában is találhatják magukat.

Közgazdasági Szemle, XLII. évf., 1995. 7–8. sz. (760–765. o.)

CSABA LÁSZLÓ

Az írástudók felelőssége

Viszontválasz

Köszönettel tartozom a Közgazdasági Szemle szerkesztőinek a párhuzamos megszólalás lehetőségéért. Keith Griffin és Azizur Rahman Khan újabb vitacikkének címével ellentétben „A Tienanmen tér bája” című írás nem a rendszerváltó lépések optimális sorrendjének kérdésével foglalkozik. Cikkem megírását kiváltó első – a Szemle 1994. 5. számában közreadott – Griffin és Khan cikkben szereplő összefoglaló következte-

tés szerint „A tulajdonviszonyok átalakításának és a nagy állami vállalatok privatizációjának csak akkor van értelme, ha előzőleg végrehajtották már ezeket a feladatokat. A piacgazdaság létrehozásának kulcsa az árreform következetes végigvitele és a szociális ellátások rendszerének újjászervezése.” (Griffin–Khan [1994] 403. o.)

Ez a megállapítás, ha meggondoljuk, bizony nem más, mint a nyolcvanas évtized szocialista piacgazdasági törekvéseinek, gyakorlati útkeresésének elméleti újdonságként történő bemutatása. Ezt nem vitapontként, hanem tényrögzítésként kell kimondani. Örülök, hogy *sem ezt*, sem rövid hozzászólásom más *konkrét megállapításait* vitapartnereim nem vonták kétségbe, a *módszertani* észrevételekre nem is reflektáltak. Pedig épp ez utóbbi volt a lényeg, s ha hallgatásuk beleegyezés, itt akár be is fejezhetném írásomat.

Valójában a szerzőpáros válaszában nem az érintett vitapontokban foglal állást, hanem a „beszéljünk inkább másról” eljárást követi, ami lehetetlenné teszi a tudományos diskurzust.

Griffin és Khan különösebb alátámasztás nélkül ismételik meg a növekedésnek mindenféltől áldásos voltáról, továbbá az alulról történő spontán piacépülés előnyeiről vallott nézeteiket. Utóbbiakat osztom, s bár előbbi is kézenfekvőnek tűnik, mégsem az. Amikor kézhez kaptam vitairatukat, a televízió aznap számolt be a Komi Köztársaságban akkor már csaknem fél éve dühöngő, s akkorra már titkolhatatlanná vált természeti katasztrófáról. Az előbb csak szivárgó, majd a rosszul kijavított vezetékekből ömlő olaj sok ezer négyzetkilométert borított el, s több tartályhajónyi fekete arany jutott – már akkor – a Szibéria más részeinek is egyik fő ivóvízforrását adó Pecsora folyóba. A helyi lakosok, a környezetvédők és az olajmunkások egybehangzó véleménye szerint ezt bizony nem más okozta, mint a kitermelés – a folyó kibocsátási mutatók – föltétlen előtérbe helyezése. E példa érvénye sajnos általánosítható, amint azt az ugyanott történt 1995. áprilisi gázvezeték-robbanás is igazolta, s a technikai-közgazdasági megfontolásokba is visszacsatolható.

Ma már a példától függetlenül is elég sokat lehet tudni e kérdésekről ahhoz, hogy szabad legyen föltenni: néhány, a folyó kibocsátás rövid távú növekményén túlmutató szempont és mérlegetlenség dimenzió elhanyagolása sem gazdaságelméleti, sem szűkebb üzleti értelemben nem magától értetődő. A növekedés önmagában véve is üdös voltáról szóló tétel legalábbis bizonyításra vár. Igazából erre az ellenvetésre lett volna érdekes vitapartnereimnek reagálniuk. Nemcsak általában, hanem különösen Kína kapcsán, ahol mind az agrárfejlődés konkrét útja, mind a Jangcén tervezett óriásbermú belátható következményei az említettél is nagyobb környezeti katasztrófa rémét vetítik előre (Hermann–Pillath [1994b] 382. o.). A hiányzó tantermek, a kimaradó áramszolgáltatás, a túlszűfolt és akadozó vasutak, a málló utak Vietnamtól távol tartják a külföldi befektetőket – a pillanatnyilag stabilnak tetsző egypártrendszer, az erős kormány dacára. De Kínában is jól láthatók az infrastruktúra e szűk keresztmetszetei. A növekedés kilengéseit mesterségesen erősítő, gazdaságtörténeti unikumnak számító, prociklikus hatású jövedelemmegosztó adórendszer (Zsu [1994]) működése önmagában is kétségeket ébreszt afelől, hogy tényleg szabad-e értékelő tartalommal összevetni a különféle fejlettségi szinten álló országok makromutatóit (utóbbiak értelmezésére még visszatérünk). A kínai fejlettségi szinten ugyanis a szovjet és a bolgár növekedési ütem is viszonylag magas volt – az előző cikkemben hivatkozott újraszámítások mellett is –, ha kiemelkedőnek nem is mondható. Ha pedig azt a – Japán kilencvenes évekbeli makromutatóiban is megfigyelhető – gazdaságelméleti közhelyet fölidézzük, hogy érettebb társadalomban lassabb a növekedés, voltaképp nemhogy meglepődni, *de magyaráznivaló sincs abban, hogy Kína 1979 és 1994 között gyorsabban növekedett bármely európai államnál*, Oroszországot is beleértve. Az pedig, hogy az orosz növekedési pálya a reformoktól tört volna meg, az ok felcserélése az okozattal, amire nem kívánok ismételtén kitérni.

A Tienanmen tér bája elsősorban egy értelmiségi – a közgazdászok között is jól ismert – megközelítésből adódik. Ez a kellően magas növekedési ütemek kimutatásáért cserébe mellőzhetőnek, sőt mellőzendőnek tekinti az egyéb tényezőket, köztük az

emberi jogok oszthatatlanságát is. Ma már ez a magatartás politikaformáló tényezővé vált. Mint arra legutóbb (*NZZ*, 1994. november 23.) Burma szabadon megválasztott, s győzelme óta, azaz hét éve házi őrizetben tartott elnökszonya emlékeztetett rá, bizonyos hatalmi-politikai centrumokban a jó gazdasági mutatók sem szükségesegek immár az effajta gyakorlat szalonképessé tételéhez. Elég, ha az ország nem „trouble spot”, azaz nem igényel amerikai katonai jelenlétet.

A clintoni külpolitizálás eme magaslatához képest persze még szolidnak és szakmailag is ismerősnek tűnhet az az érvelés, amely a kimutatott magas növekedési ütemekből számunkra valóan is dinamikusan bővülő piacot, s így előbb megértést, majd alig titkolt csodálatot is kivív a keménykezű, de legalább eredményes, céltudatos kormányzatok számára. Hisz ezek oly üdítően térnek el az OECD-országok puhány, bizonytalan, csak a meggyőzéssel kormányzó, az önfejlődés bukdacsolását elviselő, szabadságiogokat és más értékeket a gazdaságban – szűken szakmai szempontból is – elengedhetetlennek, sőt öncélnak vélt gyakorlatától! Ez a megközelítés nyilvánult meg a sztálini iparosítás húszas-harmincas évekbeli csodálatában a Nyugat némely értelmiségi köreiből, a brezsnyevi konszolidáció lelkes helsinki becikkelyezésében, a rendszerváltási másnaposság idején pedig a kínai önkényuralom eredményességének kultuszában. Mintha bizony a „szocialista nagyipar”, a gazdaságpolitika érte volna el mindama eredményeket, amelyeket a kínai partvidéken, főleg Dél- és Kelet-Kína nagyvárosaiban megcsodálhatnak az odalátogatók! Nos, a Világbank Kínát elemző tanulmánya (*Cheng és szerzőtársai* [1992]) külön is kiemeli: átfogó „gradualista stratégia” Kínában már csak azért sem létezhetett, mert a vezetés mélységesen megosztott maradt. Az egyik tábor a vívmányokat védelmezte, a másik valódi kapitalizmust szeretett volna, s kompromisszumként született meg egy pragmatikus, részintézkedések sorából csak utólag összeálló, fokozatos nyitási politika (*Woo* [1994] 279–281. o.). Valóban követhető lett volna ez a politika az orosz birodalom szétbomlásának éveitől? S Oroszország is számíthatna arra, hogy a külföldön élő oroszok adják majd a működőtöke-beáramlás negyötödét, s így évi 20–25 milliárd dollár folyna be Oroszországba? Sajnos azonban az orosz helyzet lényege épp e jótétemények hiánya... Nos, az ettől elvonatkoztatott fölvetések realitásértéke Járszi Oszkár konföderációs javaslatához mérhető csupán.

Mint az előzőekből is kitűnt: *hozzászólásom nem az angol–bangladesi szerzőpárosnak szól, hanem a hazai közönségnek*. Bármi célból írták is művüket, a Közgazdasági Szemlében az adott időpontban történt megjelenése a magyar baloldal történelmileg páratlan győzelmével esett egybe. Ez pedig a szándékuktól függetlenül új kontextuális összefüggésbe helyezte írásukat. A viszontválasz szűk keretei között maradván a) módszertani; b) elméleti; c) értékrendi szempontból aggályosnak tartom korábbi és újabb írásukat egyaránt.

a) *Módszertani szempontból* kritikám súlyponti mozzanata a *primer források feldolgozását* hiányolta a Griffin–Khan-cikkből, főleg Kelet-Európa vonatkozásában. A tudományos módszertan alapkövetelménye a primer források földolgozása, bár ez manapság kimenni látszik a divatból. Épp a forrásfeldolgozás és a forráskritika különbözőzeti meg a tudományos megközelítést – egybeként – a publicisztikai vélekedéstől.

Most megnyugvással olvasom a válaszcikkben, hogy a szerzők nem tekintik magukat Kína-szakértőnek, s így a másik ténnyel sem vállalkoztak primer forráskutatásra.

Griffin és Khan teljesen figyelmen kívül hagyja a fenntartható fejlődés elméletének immár több mint két évtizedes pályafutását, ami pedig még az IMF gondolatvilágát sem hagyta érintetlenül (vö. a szervezet egyik hivatalos lapjának, a *Finance and Development*nek 30. évf. 4. számát, mely 1993 decemberében jelent meg, s több tudományos mellett a nemzetgazdasági elszámolások oldaláról is vizsgálja e kérdést). Ezért tehetik le vitapartnerem olyan határozottan a voksot a folyó kibocsátási mutatók mint a siker mércéje mellett. Az egykori NDK fiatalon elhalt úszócsillagai

vagy a hormonnal kezelt, s ezért emberre ártalmas húst adó háziállatok sorsán okulva ez a törekvés nem tekinthető elfogadhatónak. De még ha elfogadnánk is a folyó kibocsátási adatokat mint sikermutatókat, akkor sem lenne baj, ha szerzőink kitérnének a *kínai statisztikák* – az egykori NDK-t és a szocialista Romániát idéző – *súlyos manipuláltságát bemutató írásokra*, ellenvetésekre.

A szingapúri egyetemen készült elemzések (ismerteti *Kremp* [1994]) rámutattak arra, hogy még az alapvető statisztikai adatok esetében sincsenek összhangban az ország által a különféle nemzetközi szervezeteknek jelentett adatok, sem egymással, sem a korábbi – folyó – adatközléssel, néha még előjel tekintetében sem. Mivel a tervteljesítés politikai mutató, az infláció kiszűrése pedig töredékes, a szovjet időszakból ismert túlértékelés figyelhető meg. Mindennapos az a – megengedhetetlen – eljárás, hogy a délkeleti tartományok kiemelkedő ütemét vetítik ki a több húszegynéhány tartományra, pedig Belső-Mongóliában nem épp ugyanaz történik, mint például Kantonban. Mivel a területek közötti jövedelemkülönbség Kínában ma már tízszeres is lehet – ez Albánia és Hollandia aránya –, a globális növekedési mutató semmit sem mond arról, hogy e torta kinek jut, s meddig maradhat meg e sokféleség egységben, s milyen következményekkel. Ha pedig legitimnek ismerjük el bármely orosz kormány ama törekvését, hogy Európa legnagyobb katonai hatalmának területi egységét meg kívánja őrizni, igencsak elbizonytalanodunk a tekintetben: ajánlgassuk-e szíves figyelmükbe az élenjáró kínai tapasztalatokat. Tegyük hozzá: más elemzők (*Lingle–Wickman* [1994]) is súlyos ellentmondásokat találtak a nemzetközi szervezeteket és politikusokat lábukról mindig levevő összevont növekedési mutatók hitelességét vizsgálva.

Mindebből talán kitűnik: a komparatistikának kétfajta értelmezése szokásos. Az egyik esetben általános kijelentéseket teszünk, anélkül azonban, hogy az összehasonlított részterületek bármelyikét is alaposabb vizsgálat tárgyává tettük volna. A másik megközelítésben csak az említett előmunkálatokat követően lehet összegző megállapításokat tenni. Fenntartom, hogy csak az első módszert alkalmazva lehet Kínát Kelet-Európa és Oroszország elé példaként állítani. E megközelítésben persze föl sem merülhet a gyanú: *nincs-e valami sajátos a kelet- és közép-európai rendszerváltozásban*, ami esetleg más, mint India – a kilencvenes években már sikeres – küzdelme a bürokráciával és a nyomorral. Kína kapcsán ugyanis a kérdés legjobb ismerői (*Cheng és szerzőtársai* [1992]); *Hermann–Pillath* [1994a]) az ország egységiségét, a kulturális és az állami közösség elválását, a történet megismételhetetlenségét szokták kiemelni. Kínában a belpiac domináns, már az országméret miatt is: ez egy városállamban bizonyára nincs így. A kínai növekedés hordozója az öt-hat államban élő, de az államhatárokon átnyúlva is valóságosan létező kínai kultúrközösség, aminek egyik – korántsem kizárólagos – megnyilvánulása a „külföldi” működő tőke makrogazdaságilag is számottevő szerepe. A spontán privatizáció és a rokoni szálakon épülő eredeti tőkefelhalmozás csodákra képes. Ezzel szemben a központilag eltervezett eredménytelenségét – az államtanács kutatóintézete szerint (ismerteti *Walker* [1995]) – épp az állami tulajdon és a bürokratikus irányítás lebontásában megfigyelhető tartós eredménytelenség szemlélteti. Tehát Kínában *nem az és nem attól*, ráadásul *nem úgy működik*, ahogy vitapartnereim vélik. Vagyis a kínai tapasztalat még a délkelet-ázsiai kistigrisekre sem vetíthető át, és viszont: a kínai út gyökeresen más, mint a kifelé forduló, exportorientált szingapúri vagy tajvani modell.

Ami pedig Griffin és Khan menseviki pozícióját illeti, ellenérvként legyen szabad R. McKinnonnak a Világbank éves fejlesztési konferenciáján 1993-ban plenáris előadásként elhangzott, hasonló irányultságú gondolatmenetére hivatkoznom (*McKinnon* [1993]) ahhoz, hogy további irodalmi hivatkozásokat ehelyütt már ne kelljen tennem. Szerencsére egységes „nyugati álláspont”, „nyugati közgazdaságtan” és „a Nyugat politikája Kelet-Európa irányában” csak alapfokú bevezetőekben léteznek, a valóságos demokráciában és a multipoláris világban a kép ennél színesebbnek tűnik. Így a vonatkozó szemrehányásokat nem vehetem magamra.

b) *Elméleti szempontból sokkal izgalmasabb az a kérdés, hogy egy-egy konkrét közép- vagy kelet-európai társadalom választhat-e magának szabadon „csillagot”, növekedési pályát és intézményeket, úgy, ahogy az angolszász szociológia némely képviselője, de a tanszéki mainstream némely művelője is vélelmezi? Meggyőződés, hogy nem. Hogy miért, erről szolt – röviden – a hozzászólásom, bővebben pedig a rendszerátalakítással foglalkozó – angolul ugyancsak hozzáférhető – monográfiám.*

A politikai és a gazdasági liberalizálás szétválaszthatósága vagy ennek lehetetlensége sem eredeti kérdésfelvetés. Először a második világháború alatt a Walter Eucken körül tömörülő német liberális közgazdászok feszegették. A hazai fejlesztés-gazdaságtani irodalomban a hatvanas évek közepe óta – Kádár Béla munkásságához kötődően – a dél-európai és a délkelet-ázsiai fejlődés összefüggésében sokoldalú vita tárgyává vált ez a kérdés. A vita pillanatnyilag úgy áll, hogy a kétfajta folyamat eltérése *csak átmeneti* lehet, bár az átmenet itt évtizedes léptékű. Ezt igazolta a spanyol demokrácia diadala, az új gazdasági mechanizmus rendszerváltozássá teljesevése hazánkban, de a koreai és tajvani fejlemények (*Pascha* [1990], *Kim és szerkesztőtársai* [1991]) is. A kínai piacositás elégtelenségére, féloldalúságára rámutató elemzők (*Perkins* [1994]) szerint itt is érvényes, sőt előbb-utóbb meg is valósul majd az euckeni követelmény – a gazdasági és a társadalmi berendezkedés minősége közti összhang. Az „intenzív fejlődés gazdasági mechanizmusa” címszó alatt ez a felismerés már a szocializmus közgazdaságtanában is részleges polgárjogot nyert. Persze mindennek semmi köze sincs a sokkterápia kapcsán művelt csűrös-csavaráshoz.

c) *Az értékrendi kérdések közé tartozik az is, hogy mit tartunk többre: korgó gyomorral a szabadságot, netán más szellemi/kulturális értéket, vagy a bármi áron megszerezhető legnagyobb koncot? Mint minden értékrendi kérdés, tudományosan ez is eldönthetetlen. Gyakorlatilag azért minden eldőlt – az iszlám világában ma is vannak kamikazék, térségünkben pedig visszatértek az utódpártok. Szabad a választás! De a tagolt, érthető beszéd – így a premisszák, az eljárások és a következmények világos kimondása – minden tudományos igényű közlemény *alapkövetelménye*. Szomorú lennék, ha vitánk révén Magyarországon nem kerülnénk közelebb ehhez az állapothoz. Épp ezért örültem a *Közgazdasági Szemle* szerkesztőségi döntésének, amivel e sokszálú, alaposan összekuszált vitába a hazai közvélemény számára is bepillantást engedett Keith Griffin és Azizur Rahman Khan írásainak visszatérő közreadásával, amit változatlanul üdvözlök. Annak eldöntését pedig, hogy a Jelcinkorszak állítólagos különös antiszemitizmusa hogyan aránylik a Tienanmen téri vérfürdőhöz, no meg azoknak a fölöttébb eredeti, nálunk még sose hallott érveknek mérlegelését, hogy „Amerikában pedig verik a négereket”, s ez – hogyan – igazolja Péter Gábort s hivatalbéli utódait – nos, ezt talán rábizhatjuk az olvasókra.*

Hivatkozások

- CHENG, K.–JEFFERSON, G.–SINGH, I. [1992]: Are there lessons from China's economic policies? Megjelent: *Milanovic, B.* (szerk.): *The Transition from Socialism in Eastern Europe*. A Világbank kiadása, Washington. 105–132. o.
- HERMANN-PILLATH, C. [1994a]: China's transition to the market: a paradox of transformation and its institutionalist solution. Megjelent: *Wagener, H.-J.* (szerk.): *The Political Economy of Transformation*. Physica Verlag, Heidelberg–New York. 209–241. o.
- HERMANN-PILLATH, C. [1994b]: Growth and claim to big-power status in China. *Aussenpolitik*, 4. sz. 374–382. o.
- KIM, D.–JUNG, K.-H.–JEONG, K.-Y. (szerk.) [1991]: *The Role of Market and State: Economic and Social Reforms in East Asia and East-Central Europe*. Shin Jun Printing Co., for the Institute of East and West Studies at Yonsei University, Szöul.
- KREMP, H. [1994]: Der Armee entscheidet den Matchkampf nach Deng. *Die Welt*, augusztus 22.
- LINGLE, CH.–WICKMAN, K. [1994]: Ist die chinesische Wirtschaft ein Papiertiger? Widersprüchlichkeiten bei den Wachstumsannahmen. *Europa Archiv*, 49. évf. 7. sz., 187–194. o.

- McKINNON, R. [1993]: Gradual versus rapid liberalization in socialist economies: the problem of macroeconomic control. *The World Bank Economic Review*, Supplement to Vol. 8. (Papers and proceedings of the ABCDE), 63–94. o.
- PASHA, W. [1990]: A harmadik világ hajnala – avagy új világgazdasági vonzasközponttá válnak-e a kelet-ázsiai küszöbországok? *Külgazdaság*, 1. sz.
- PERKINS, D. [1994]: Completing China's move to the market. *The Journal of Economic Perspectives*, 8. évf. 2. sz., 23–46. o.
- WALKER, T. [1995]: China could not dismantle state sector. *The Financial Times*, február 8.
- WOO, W. TH. [1994]: The art of reforming CPEs: comparing China, Poland and Russia. *The Journal of Comparative Economics*, 18. évf. 3. sz. 276–308. o.
- ZSU, M. [1994]: China's revenue contract system. – Az EACES III. közgyűlésére benyújtott előadás, Budapest, szeptember 8–11.

SIPOS ALADÁR–SZÚCS ISTVÁN

A termőföld árának meghatározása

A szerzők egy valószínűsíthető piaci földár meghatározására dolgoztak ki a gyakorlatban is jól használható értékelési módszert. Szerintük a föld valószínűsíthető jövőbeli ára két tényező összegeként értelmezhető: egyrészt a várható földjövedelemnek mértani sorozatából és kamatoskamatösszegzésből számított jövőérték, másrészt a jelenlegi földár növekedéséből képződő jövőérték összegének jelenértéke. A földjövedelem jelenértékét az évenként képződő földjövedelem (földjáraadék), annak éves növekedése, a földhozadékokat terhelő adók, valamint a tőkésítési és diszkontkamatlábak határozzák meg.*

A vizsgálat célja

A magyar gazdaság agrárszektorát érintő változások következményeként a termőföld nagy része magántulajdonba kerül. A fellelhető statisztikai források szerint a kárpótlási folyamat, illetve a szövetkezeti és állami vállalatok átalakulásának befejezése után mintegy 2 millió földtulajdonos lesz. Magyarország termőterületét alapul véve (1992. május 31-én 7915 ezer hektár), ez kb. négyhektáros átlagos földtulajdoni méretnek felel meg. *Gockler* [1994] vizsgálatai szerint a szövetkezetekben kiosztott, illetve a földárveréseken megvásárolt földeket „... várhatóan több helyen mérik ki...”, az átlagos táblaméret nem haladja meg a 0,5–1,0 hektárt, illetve közös tulajdon esetén a 10–20 hektárt (16–17. o.)

Ebből a tényből több következtetés adódik:

- ezek az üzemi méretek nem alkalmasak gazdaságos mezőgazdasági termelésre;
- az ökonómiai szempontból elfogadható méretű gazdaságok kialakulásához be kell indulni, illetve fel kell gyorsulni a földforgalomnak (a földadásvételnek és a földhaszonbérleti forma általános elterjedésének);
- azonnal hozzá kell kezdeni egy országos földrendezési program kidolgozásához;
- kormányzati szinten mielőbb kezdeményezni kell a kárpótlási jegyen vásárolt földek értékesítését akadályozó jogszabályi kötöttségek feloldását.

* A módszer az OMF_B-FM-K-műfa, a 2992. sz. OTKA és az OTP Ingatlan Rt. által támogatott kutatások eredményeként született. A kutatócsoport tagjai: *Szűcs István, Sipos Aladár, Soós János, Harza Lajos, Göbölös János, Laczkó István.*

A földpiac és a földforgalom beindulása tehát már a jelen történéseinek része. Egyre sürgetőbb feladat a földpiachoz kapcsolódó közgazdasági összefüggések elemzése, feltárása, a folyamatnak a tudomány eszközeivel történő sikeres támogatása.

Jelen tanulmányban a vevők által maximálisan kínálható és az eladó által minimálisan várható *piaci földár meghatározására ismertetünk gyakorlatban is használható módszertani eljárást*.¹

A földpiac sajátos jellege

A termőföldnek mint termelési tényezőnek a piaca sajátos piac. A földnek tulajdonítható sajátosságok (térbeli kötöttség, a termelési és biológiai folyamatok összekapcsolása, a nagyon eltérő minőségi különbségek, a lassú tőkekörforgás stb.) miatt a földpiacon nem érvényesülnek tisztán a kompetitív piac jellemzői. *A földpiac nagyrészt a helyi kínálati és keresleti feltételekhez igazodik.* Az eladó – eladandó földjére – csupán néhány potenciális vevő figyelmét tudja felhívni. Ezen a tényen az sem változtat, hogy az ingatlanközvetítők és az ingatlaneladásokkal foglalkozó más szolgáltató szervezetek igyekeznek a földpiac korlátozottságát enyhíteni. Sok országban azonban a földtulajdonszerzés szabályozása is gátat szab a nagyobb méretű földforgalom kialakulásának. Az átlagos vásárló és eladó a földpiacon csupán alkalmoszerűen vesz részt, és ennek eredményeként tapasztalatai is korlátozottan érvényesülnek.

Sajátos a földpiac a tekintetben is, hogy a *termőföld helyhez kötött, térben nem mozgatható, térbeli pozíciója általában a környezet változásának függvénye.* Ez azért lényeges, mert emiatt sok esetben – többször spekulációs céllal – vásárolnak termőföldet. Egy ipari üzem létesítése, élelmiszer-feldolgozó telepítése, közlekedési út építése stb. lényegesen megváltoztathatja a földek fekvési pozícióját, ezen keresztül azok értékét is. Végső esetben földkivonásra is sor kerülhet, vagy más művelési ágga sorolják át a területeket (például belterületté), aminek értéke sokszorosa lehet az eredeti mezőgazdasági területnek.

A földpiac sajátos jellegét hangsúlyozza annak *vagyonmegőrző képessége*, amely egyszerűen annak tulajdonítható, hogy a termőföld nem amortizálódik, értékét megtartja (sőt növelheti), *tartós megélhetési garanciát és bizonyos értelemben egzisztenciát jelent* tulajdonosának, illetve a használójának, ezért a földet eladó vagy vásárló a legtöbb esetben a hosszabb távon kalkulálható hozadékhoz igazítja a vételárat.

A földár meghatározása szempontjából fontos sajátossága a földnek mint termelési tényezőnek, hogy – a többi tényezőtől vagy fogyasztási cikktől eltérően – „...össz kínálata, természeténél fogva, viszonylag fix, és általában nem növelhető magasabb ár ajánlásával, vagy nem csökkenthető az alacsony földbérleti díj következtében”. (Samuelson [1976] 709. o.)

Az előzőekből nem következik az, hogy a földárnak mint piaci kategóriának a

¹ A szerzők szándékosan nem használják a földnek mint termelési tényezőnek az árára vonatkozó „egyensúlyi” „maximális keresleti”, vagy „minimális kínálati” ár stb. fogalmát. Felfogásuk szerint ugyanis *a földpiacon a legfontosabb ítéletalkotó tényező a földek potenciális jövedelem-, illetve járadéktermelő képessége.* Mind a vevő, mind az eladó ebből a gazdasági kalkulációból indul ki, s egyéb várakozási vagy spekulációs célú ügyleteket nem tekintve, a reménybeli (várható) jövedelemtömeg tőkésített összege az, amely a föld árára vonatkozóan számunkra a legfontosabb információt jelenti. *A potenciális jövedelemtermelő képességre visszavezethető földárat nevezük mi valószínűsíthető földárnak.* Jelenleg nem tárgya vizsgálatunknak az, hogy a kereslet-kínálat várható alakulása miként hat a tényleges piaci árakra. Annak tudatában tesszük ezt, hogy a földek jövedelemtermelő képességét természetesen a kereslet-kínálat, az input-output árakon keresztül közvetlenül is befolyásolják.

kialakulását nem a piaci törvények motiválják. E törvények azonban sajátosan érvényesülnek, aminek az a következménye, hogy a termőföld esetében az érték jelentősen és tartósan eltérhet az ártól. Ezzel van összefüggésben az, hogy a *földérték és a földár becsülésének folyamata, a földjáraadék számszerűsítésének módja bonyolult, sok vitára adhat okot*. Különösen így van ez a kialakulatlan piacgazdaság körülményei közepette, vagy azokban az országokban, ahol a földek mezőgazdasági termelésből való kivonásának folyamata gyors.

A földár és a földminőség összefüggései

A földnek mint termelési tényezőnek sajátosságai közé tartozik, hogy a föld iránti kereslet származékos kereslet², tehát az árát a földön termelt termékek marginális bevételei határozzák meg. Mivel a marginális bevételek a földek minőségétől függően eltérőek, a különböző minőségű földek ára attól függően változik, hogy

- az adott földterületen milyen termékek termelhetők;
- milyen mennyiségi összefüggés szerint alakul az egyes termékek marginális hozadéka.

A termelés növelésének a piacon a fogyasztási igények szabnak határt. A vállalkozó (tökéletesen működő piac esetén, ahol piacra lépésével a piaci árát nem tudja közvetlenül befolyásolni) mindaddig hajlandó további területeket bérelni, amíg egységnyi többlettermék előállításának költsége a termék piaci ára alatt marad.

Valamely termék egységnyi mennyiségének növeléséhez szükséges földigény földminőségétől függően változik. Átlagos természetstechnológiát feltételezve, a termelés növekedésének földigénye fordítottan arányos a földterület minőségével. A földminőség javulásával csökken az egységnyi termelési növekmény megtermeléséhez szükséges terület. A földet vásárló (vagy bérlő) a földért legfeljebb annyit hajlandó fizetni, amennyit a megtermelt termésnyereség ér. (Feltételezve, hogy a többi termelési tényező változatlan marad.)

Ha tehát (a többi termelési tényező változatlan szintje mellett) az egységnyi terméknövekmény eléréséhez szükséges földterület ára egyenlő a termék árával, akkor az egy hektár földterület ára ennek t -szerese, vagyis egyenlő az egy hektár terület marginális bevételeivel, ahol t = a termésátlag (t/ha).

A probléma azonban nem ilyen egyszerű, hiszen a termelési tényezők a termelési folyamatban egymást helyettesítik. A gazdálkodó ezt a helyettesítési műveletet addig „űzi”, amíg olyan tényezőkombinációt (technológiai receptúrát) nem állít össze, ami mellett – az adott technikai szinten – a legkedvezőbb hozamokat éri el. A farmer – megfelelő konjunkció esetén – először az adott földterületen kísérli meg a hozamok növelését. *A földbérlet vagy földvásárlás igénye akkor lép be közgazdaságilag, ha a meglévő földterületen az egységnyi termelésnövelés költsége (vagyis az egyéni marginális költsége) magasabb, mint az egységnyi termelésnöveléshez szükséges terület bérleti díja.*

Ebben az összefüggésben a földigénybevétel elsődlegesen az egységnyi többlettermés eléréséhez szükséges földterület nagyságától, illetve annak termelékenységtől függ.

A földek minőségi különbözőségeiben részben az ökológiai, részben a közgazdasági

² A származékos keresletet abban az értelemben használjuk, hogy a föld iránti kereslet meghatározó tényezője a mezőgazdasági termékek iránti kereslet. Ha nagyobb az egyes termékek iránti kereslet, általában megnő a föld iránti vásárlási igény is, illetve fordítva. A termékek termelésének kiterjesztésével változnak a termelés jövedelmezőségi viszonyai, amelyek közvetlenül befolyásolják a termőföld valószínűsíthető árát is.

környezet játssza a főszerepet. Az ökológiai adottságokat a talaj, az éghajlat és a domborzati viszonyok együttese, különböző kombinációjuk fejezik ki. Ezek tudományos rendszerezésével, minősítésével külön tudományok foglalkoznak. E tanulmányban ezekre külön nem térünk ki. A későbbiekben látni fogjuk azonban, hogy ezek tudományos elemzése a *valószínűsíthető földár megállapítása szempontjából is fontos*, hiszen hatásuk mérlegelése nélkül a földhozadékok jövőbeli alakulásának becslése nem oldható meg.

A közgazdasági tényezők esetében már más a helyzet. Ezeket sokan és sokféleképpen rendszerezték, s még ma sem alakult ki e kérdésben egységes álláspont. Magunk részéről a földek hozadékát, járadéktermelő képességét befolyásoló közgazdasági tényezőket a következőképpen csoportosítjuk:

fekvés, elhelyezkedés:

- lakott területtől való távolság;
- kiemelt településközponttól való távolság (nagyváros, turisztikai központ, vásárhelyek stb.),

- élelmiszer-feldolgozó helytől való távolság,
- útsűrűség (100 hektárra jutó szilárd útburkolat),
- repülőtér, vasútállomás, hajókikötő

helyi potenciális lehetőségek:

- öntözési lehetőség,
- hőforrás (gázlencse, melegvíz),
- energiavezetékhez kapcsolódás lehetősége,

helyi károsító hatások:

- mesterséges vagy természetes tereptárgy, amely akadályozza a termelés zavartalan vitelét;

- légszennyeződés, zajártalom, vadkár;
- természetvédelmi szempontok;

távlati fejlesztési elképzelések:

a) a mezőgazdálkodás vitelére vonatkozó fejlesztések

b) a művelésből való kivonást prognosztizáló fejlesztések

- ipari jellegű vagy az infrastruktúra fejlesztéséhez kötődő változások,
- belterületé vagy üdülőövezetté történő várható átminősítések.

Ezen utóbbi csoport nem tartalmaz kimondottan ökológiai tényezőket, nem is tartozik szorosan a mezőgazdasági termőföld értékelésének problémaköréhez, főleg a nem mezőgazdasági fejlesztések hatását mutatja. Itt a feladat a kisajátítás-kártalanítás összegének kalkulálása lehet, amit a mindenkori földtörvény tartalmaz. A spekulációs célú földvásárlásra pedig az adott térség telekárjai az irányadók.

A különböző közgazdasági (infrastrukturális) tényezők hatásának *becslése a helyszínen, megfelelő tájékozódás alapján végezhető el.* Azt kell mérlegelni, hogy a helyi hatások milyen értékű változást eredményezhetnek a tiszta jövedelem nagyságában.

A valószínűsíthető földár meghatározása

Jelenleg a földek „piaci ára” a kárpótlási jegyekkel történő árveréseken alakul ki. A legtöbb helyen ez a minimális adásvételi árat (5000 forint/aranykorona) jelenti. Egy-két helyen kialakultak ennél magasabb árak is (főleg a lakott településekhez közeli földeken vagy üdülőövezetekben), de nem ez a jellemző.

A kárpótlási jegyen vásárolt földek adásvételére vonatkozó törvényi megszorítások lazítása után *várható, hogy a földpiacon reális földár alakul ki.* Ennek nagyságát nehéz megbecsülni, de az biztos, hogy a mezőgazdasági terület várható jövedelemtermelő képességéhez fog igazodni.

A föld valószínűsíthető árát nem egy adott év, sőt nem is egy-egy rövidebb időtáv konjunkturális vagy dekonjunkturális viszonyai határozzák meg. *A gazdálkodó mindig hosszabb távlatokban gondolkodik*, hiszen ha nem ezt tenné, akkor sohasem építene például hosszabb időszak alatt amortizálódó épületeket, építményeket, nem végezne lényeges meliorációs beruházásokat stb. *Számára az általa termelni kívánt növénytermelési vagy állattenyésztési ágazat várható gazdasági pozíciója a fontos*. Általános gazdasági recesszió mellett is lehet egy-két jól működő gazdaság, amely sajátos termelési struktúrája vagy az alkalmazott technológiai megoldások miatt kedvező pozícióba kerülhet. Ezért elképzelhető, hogy földet vásárol olyankor is, amikor mindenki más menekül a földtől. A föld árának meghatározása tehát minden esetben egyéni kalkulációt, megítélést és döntés igényel.

A vásárló érdeke – illetve a földvásárlás melletti döntés – két tényezőhöz kapcsolódik:

– n év alatt mennyi jövedelmet tud az adott területen megtermelni, mekkora ennek a jövedelemnek a tőkésített összege és jelenértéke;

– n év múlva mennyit fog érni a megvásárolt földterület a racionális földhasználat elveit betartva (meghatározott értéknövekedési rátát feltételezve), és mennyi ennek a jelenértéke.

E két információ birtokában a vállalkozó el tudja dönteni, hogy egy adott földterület számára mennyit ér.

A kétféle értékítélet általában együtt jelenik meg, hiszen a gazdálkodó évenként jövedelmet termel, ami a termelés (földbirtoklás) belátható időtávtáblában folyamatosan kamatos kamatot hoz a föld tulajdonosának. De földje meg is marad, sőt lehet hogy értéke nőni is fog, tehát *a termelési jövedelem mellett megjelenik a föld vagyoneértéke is*. A tulajdonost gazdasági érdeke kényszeríti a racionális földhasználat elvének betartására, hiszen ha kizsigereli a földet azért, hogy rövid távon nagyobb hozamot tudjon elérni, csökken a föld vagyoneértéke, tehát amit nyer a réven, elveszíti a vámon.

Az elkövetkezőkben a *valószínűsíthető földár megállapításához adunk korszerű értékelési eljárást*, amelyet bármely földértékeléssel foglalkozó szakember gyorsan és eredményesen használhat. Megjegyezzük, hogy bár a módszer viszonylag egyszerű – éppen a sok bizonytalansági faktor miatt –, nagy körültekintést, szakmai hozzáértést és több közgazdasági tényező mérlegelését igényli.

A kidolgozott földár-megállapítási módszer bemutatása előtt néhány megjegyzést kell tennünk:

a) a földpiac kialakulásáig, a piaci földárak megjelenéséig nagyobb a bizonytalansági tényezők szerepe, hiszen nincs piaci értékítélet a termelési tényezők valóságos értéktermelő, értékalkotó képességéről;

b) a földárbecslési munkákra akkor is szükség van és lesz, ha működik a földpiac, hiszen a piaci ár csupán egy általános értékmérő, amelytől egy-egy konkrét földterület egyéni értéke lényegesen eltérhet;

c) a földárbecslési munkálatok mindig hosszú távú kitekintést, mérlegelést igényelnek, hiszen a földet vásárló a spekulációs célú földvásárlásokat nem számítva – általában hosszú távú gazdálkodásra rendezkedik be. Ebből az az értékelési sajátosság adódik, hogy hosszú időtávlaton belül nagy a valószínűsége annak, hogy változnak a földek árát befolyásoló fontosabb tényezők.

A földértékeléssel (földárbecsléssel) foglalkozó munkák nagy része hajlamos a földárat a földjáradék tőkésítési formulájára visszavezetni, arra az egyszerű közgazdasági tételre hivatkozva, hogy a földár tőkésített földjáradék. Vagyis a föld ára egyenlő a földjáradéknak és a $100/i$ mutatónak a szorzatával (ahol i a tőkésítési kamatláb).

Megítélésünk szerint ez a probléma ennyire mégsem egyszerűsíthető le, hiszen az idők folyamán azok a termelési és közgazdasági jellegű tényezők, amelyek az ár

meghatározásában (vagy áralakulásban) szerepet játszanak, változnak. A gazdát, aki ezzel nem számol, ugyancsak érhetik meglepetések.

A föld valószínűsíthető ára tulajdonképpen két tényezőtől tevődik össze:

– az évek során termelt tiszta jövedelmek folyamatosan gyűjtött és kamatos kamattal kamatoztatott értékösszegéből; amikor számolni kell azzal is, hogy a földnek mint termelési tényezőnek az éves hozadéka nem egyforma, általában nő;

– a föld mint a termelés tárgya nem kopik el, értéke megmarad, vagy változik, de mindenképpen a tulajdonosának érték marad n év után is.

Tételezzük fel, hogy a földjövedelem (FH) évi g százalékkal nő és a földjövedelmet évente a adókulccsal adóztatják. A földhozadékok jövedelemösszege (S_{FH}) n év után a mértani sorozat ismert képlete szerint:

$$S_{FH} = a_1 \frac{n-1}{q-1}, \text{ ahol}$$

$$b_1 = FH_0(1-a)(1+g) \text{ és}$$

$$q = 1+g.$$

Vagyis (a behelyettesítés után) az n . évben rendelkezésre álló jövedelem összege:

$$S_{FH_n} = FH_0(1-a)(1+g) \frac{(1+g)^n - 1}{g}.$$

Logikusnak tűnik azonban a farmer döntése, ha az évente keletkező tiszta jövedelmet (földjövedelmet) bankba helyezi el (tehát pótlólagosan nem fektet be, hanem kedvező kamatrátában bízik, vagy rosszabb jövedelmezőségi pozícióban spekulál), s pénzét kamatos kamatra köti le. Tételezzük fel, hogy a kamatláb p százalék.

Az első évben keletkezett jövedelme $n-1$ évig kamatozik, és értéke az n -edik év végén:

$$FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^{n-1},$$

a második évben keletkezett jövedelem

$$FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^{n-2} \text{ stb.}$$

E földjövedelmek kamatos kamata az n . év végén egy mértani sorozat összege lesz:

$$S_{FH_n}^k = FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^{n-1} +$$

$$+ FH_0(1-a)(1+g)^2(1+p)^{n-2} +$$

·

·

$$+ FH_0(1+g)^n(1+p)^0.$$

A mértani sorozat kvóciense:

$$q = \frac{FH_0(1-a)(1+g)^2(1+p)^{n-2}}{FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^{n-1}}$$

$$q = \frac{1+g}{1+p}$$

az első tagja: $b_1 = FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^{n-1}$.

Ezeket az összegképletbe behelyettesítve:

$$S_{FH_n}^k = FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^{n-1} \frac{\left(\frac{1+g}{1+p}\right)^n - 1}{\frac{1+g}{1+p} - 1}$$

A számítások elvégzése után:

$$S_{FH_n}^k = FH_0(1-a)(1+p)^{n-1} \frac{(1+g)^n - (1+p)^n}{g-p}$$

Elképzelhető, hogy a gazdálkodó „végtelen időtartamú” gazdálkodással számol, tehát belátható időtávlaton belül nem szándékozik gazdaságával (földterületével) adásvételi ügyletet, emiatt végelszámolást készíteni. A végtelen idővel számolt fenti mértani sorozat összege:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} S_n = \frac{b_1}{1-q}$$

Esetünkben az általunk használt jelzéseket alkalmazva:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} S_{FH_n} = \frac{FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^{n-1}}{1 - \frac{1+g}{1+p}}$$

$$S_{FH} = \frac{FH_0(1-a)(1+g)(1+p)^n}{p-g},$$

ha $g < p$.

Ilyen gazdasági szituáció azonban nagyon ritkán fordul elő, hiszen normális körülmények között a földjáradékot is tartalmazó földhozadék növekedési üteme általában nagyobb, mint a mindenkori betéti kamatláb. Ezért a valószínűsíthető földárat célszerű konkrét időszakokra kiszámítani. Jó megközelítés lehet, ha a növekmények összegét és a földárra ható egyéb tényezőket különböző időtávlatokra kalkuláljuk attól függően, hogy mivel van a termőföld hasznosítva (éves kultúra, évelő kultúrák), illetve van-e a gazdaságban épület, építmény, amelyek elhasználódási ideje csak hosszú távon várható stb.

Úgy gondoljuk, hogy a mértani sorozatot célszerű szakaszolni, s a sorozat kiszámításához szükséges paraméterek becslését is ennek megfelelően végezzük el. A szakaszolási időt mi a következők szerint javasoljuk megállapítani:³ 5–10–20–30–40–50–75–100 év. A 100 évbe még a most telepítésre kerülő tölgyesek vagy bükkösök is beleférnek. A javasolt időszakokra a kamatos kamatot is számoló mértani sorozat összegképletei:

$$\text{I. szakasz: } S_{FH_1}^k = FH_0^1(1-a_1)(1-p_1)^4 \frac{(1+g_1)^5 - (1+p_1)^5}{g_1-p_1}.$$

$$\text{II. szakasz: } S_{FH_2}^k = FH_0^2(1-a_2)(1+p_2)^4 \frac{(1+g_2)^5 - (1+p_2)^5}{g_2-p_2}.$$

$$\text{III. szakasz } S_{FH_3}^k = FH_0^3(1-a_3)(1+p_3)^9 \frac{(1+g_3)^{10} - (1+p_3)^{10}}{g_3-p_3}.$$

⋮
⋮
⋮

$$\text{VIII. szakasz } S_{FH_{23}}^k = FH_0^8(1-a_8)(1+p_8)^{24} \frac{(1+g_8)^{25} - (1+p_8)^{25}}{g_8-p_8}.$$

Az egyes időszakokra szóló paraméterbecslés komoly szakmai hozzáértést, a helyi körülmények gondos mérlegelését és a közgazdasági összefüggések, várható tendenciák sokoldalú elemzését teszi szükségessé. Az aprólékos munka azonban sokkal pontosabb földár-megállapítást, becslést tesz lehetővé, amely alkalmas lehet arra is, hogy a helyi piaci földárak alakulását is befolyásolhatja.

A földek valószínűsíthető árát a korábban számolt jövedelemösszegek jelenértéke határozza meg. Ha a jelenértéknek megfelelő összeget az adott földdarab megvásárlására fordítjuk, valószínűleg elérjük az n . évre becsült felhalmozott (kamatos kamattal növelt) jövedelemösszeget.

Az n év múlva rendelkezésre álló földjövedelem (JS_{FHK}) jelenértéke:

$$JS_{FHK} = FH(1-a)(1+g) \frac{(1+g)^n - (1+p)^n}{g-p} (1+i)^{-n},$$

ahol i a leszámítolási kamatláb, az $(1+i)^{-n}$ pedig a leszámítolási tényező.

A valószínűsíthető földár meghatározása során számolni kell azzal is, hogy változik maga a földár is, mégpedig – különböző összefüggésekből arra lehet következtetni, hogy nőni fog. Tétélezzük fel, hogy jelenleg a föld ára (FA) és az évi értéknövekedés (százalékban): δ . Ezek alapján n év alatt a földárnövekedés: $FA_n = FA(1+\delta)^n$, amelynek a jelenértéke i diszkonttényező mellett $FA_n J = FA_n (1+i)^{-n}$.

A valószínűsíthető földár (KFA) a földhozadék és a piaci földár jelenértékének az összege adja meg.

³ Megjegyezzük, hogy az n időtáv szakaszokra bontása magának a módszernek a lényegét nem érinti, de gazdagítja az elemzés lehetőségét, s megkönnyíti a földet vásárolni szándékozó gazdálkodó döntését.

$$KFA = JS_{FHk} + FA_n J, \text{ vagyis}$$

$$KFA = FH(1-a)(1+g) \frac{(1+g)^n - (1+p)^n}{g-p} (1+i)^{-n} \\ + FA(1+\delta)^n (1+i)^{-n}.$$

A valószínűsíthető földárnál magasabb árat a vevő nem adhat az adott földdarabért, hiszen ez esetben – hacsak a körülmények nem fordulnak váratlanul jobbra a tervezettnél – a befektetett pénz nem hozza meg a kívánt hozamot.

A keresleti földár meghatározásához a kidolgozott módszer alapján a következő információkat kell feldolgozni:

– az adott földterület ökológiai és közgazdasági tulajdonságai, mivel ezek szükségesek a jövedelem összegének, illetve növekedési ütemének anticipálásához;

– a tiszta jövedelem és a földhozadék alakulását leíró valószínűségi eloszlás;

– a földhozadékot terhelő adókulcs (a);

– a kalkulációs időszak hossza (n)

(megjegyezzük: tekintettel arra, hogy földvásárláskor általában hosszabb időtávban gondolkoznak, célszerű bizonyos időszakokra elvégezni a számításokat);

– a kalkulációs időszakban várható

tőkésítési kamatláb (p)

diszkont kamatláb (i);

– a jelenlegi földárak (FA), adott körzetben nagyjából azonos ökológiai és közgazdasági környezetben kialakult piaci árak alapján kalkulálva;

– a földár éves változásának üteme (δ), elképzelhető, hogy a mezőgazdasági területek fokozatos csökkenése, a területek eltartóképességének javulása, illetve a földek vagyongörző funkciójának erősödése következtében a föld ára – ha nem is gyors ütemben – állandóan növekszik.

Ezen információk ismeretében a kínálati (vételi) földár kellő megbízhatósággal megállapítható.

A javasolt képletben szereplő földjövedelem meghatározása elméletileg is komoly közgazdasági problémát jelent. Felveti a járadékszámítás összes kérdését, valamint a termelési tényezők hozadékának szétválasztásával összefüggő valamennyi módszertani gondot. A hazai és nemzetközi irodalom idevonatkozó részének áttanulmányozására, különféle aspektusok szerinti rendszerezése után mi a következő eljárást dolgoztuk ki.

A termelési tényezők hozadékának mérésére használható termelési függvényből kifejezzük a földjövedelem értékét. Vagyis:

$$y = aF^\alpha L^\beta T^\gamma,$$

ahol y = a növénytermelés tiszta hozadéka;

F = a földminőség;

L = a munkaerő;

T = a lekötött tőkeérték (földérték nélkül);

a, β, γ paraméterek.

$$F^\alpha = \frac{y}{L^\beta T^\gamma}.$$

A termelési függvény fenti típusa helyett használhatjuk a többváltozós lineáris függvényt is, hiszen a számítások során az derült ki, hogy a nem lineáris termelési függvényeknél nagyon magas az illesztés hibája, sokszor használhatatlanok a függvények paramétere. A lineáris típusú függvény illesztésekor módszertanilag egyszerűbb az egyes tényezők hozzájárulásának becslése. Ha azonban mégis maradunk a nem lineáris termelési függvényeknél, akkor célszerű a függvények logaritmusából kiindulni, és az egyes termelés tényezők hozzájárulását a következő forma alapján számítani.

$$y = aF^\alpha L^\beta T^\gamma$$

$$\log y = \log a + \alpha \log F + \beta \log L + \gamma \log T.$$

A hozzájárulás megoszlási viszonzyszámjai:

$$\frac{\log a}{\log y} = m_1, \quad \frac{\alpha \log F}{\log y} = m_2, \quad + \quad \frac{\beta \log L}{\log y} = m_3, \quad + \quad \frac{\gamma \log T}{\log y} = m_n,$$

A föld mint termelési tényező részesedése az összes jövedelemből $m_2 \log y$. Hozzá kell azonban tenni, hogy a tényezők közötti kapcsolat szorossága itt is nagyon fontos, hiszen ellenkező esetben viszonylag nagy az a arányossági tényező súlya és kevés, illetve megbízhatatlan információt kapunk a termelési tényezők hozadékára vonatkozóan. Megjegyezzük, hogy a termelési függvényekből az egyes tényezők hatásának szétválasztását a statisztika más-más módon (általában a β súlyok számításával) próbálja megoldani. Az általunk javasolt magától értetődő eljárás – megítélésünk szerint – a gyakorlatban a *legjobb használható*. Egyáltalán nem állítjuk azonban, hogy ezzel a termelési tényezők hozadékának szétválasztásával foglalkozó „örök közgazdasági probléma” végére pontot tehetnénk.

Zárógondolatként megemlítjük, hogy halaszthatatlan feladat egy egységes föld-információs rendszer létrehozása, amely kiterjed a földforgalomra, a földhaszonbérletre, az árakra stb., és amely a fentiekén túlmenően lehetővé teszi a szabályozott földpiac kialakulását.

Hivatkozások

- GOCKLER L. [1994]: A hazai földbérlet. Számadás, február 10. 16–17. o.
SAMUELSON P. A. [1976]: Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

⁴ Megjegyezzük, hogy a magyar mezőgazdaságban termelődő földjövedelem 1980–1990 közötti időszakában megyenként és földminőségként kiszámításra került.

VÁNYAI JUDIT-VISZT ERZSÉBET

A szolgáltatások növekvő szerepe

A tanulmány a fejlett és a volt szocialista országok szolgáltató szektorát hasonlítja össze. Ez két szempontból különösen érdekes: egyrészt feltételezhető, hogy Kelet- és Közép-Európában is megjelenik a nyugat-európai fejlődési modell számos (bár nem valamennyi) jellemzője, másrészt a szolgáltatások fejlesztésében késve induló kelet- és közép-európai térség számos technológiai és szervezeti megoldást vehet át, megtakarítva a kísérletezés költségeit, időigényét. Ezek a megfontolások vezették a szerzőket, akiknek célja az volt, hogy feltárják a termelőszolgáltatások, elsősorban az üzleti szolgáltatások szerepét és növekedési lehetőségeit Magyarországon, felhasználva két kelet-európai ország, Bulgária és Szlovénia, valamint három Európai Unióhoz tartozó ország: Franciaország és a később csatlakozó Görögország és Spanyolország tapasztalatait.*

A szolgáltatás szektor az OECD-országokban és ma már Kelet-Közép-Európában is mind a foglalkoztatott létszám, mind a GDP alapján a nemzetgazdaságok legnagyobb szektorává vált. Az újabb megközelítések azonban nem a szolgáltatási szektor önmagában való növekedését tartják a legfontosabbnak, hanem annak a termelőágazatokkal való integrációját, kapcsolódásaik erősödését, azaz a *szektorok komplementaritását* (Ochel-Wegner [1987]).

A kelet-európai országokban a szol-

gáltásokra vonatkozó gazdasági ismeretek jóval szegényesebbek és kevésbé rendezettek, mint a „termelőágazatok” esetében. Ez arra vezethető vissza, hogy túldimenzionálták a szolgáltatásoknak azt a sajátosságát, hogy eredményük nem testesül meg anyagi javakban – tehát ezeket a tevékenységeket improduktívnak tekintették, és nem kezelték súlyuknak megfelelően. Ez a nézet közel állt olyan ismert társadalomtudósok nézeteihez, akik hátrányosnak tartották a szektor fejlesztését a gazdasági növekedésben kulcsszerepet betöltő feldolgozóiparral szemben.¹

* A kutatási az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet koordinálta az Európai Unió ACE alapjának támogatásával. A cikk az irodalomjegyzékben is szereplő országtanulmányok tapasztalatait összegzi.

¹ Adam Smith tagadta a szolgáltatás szektor produktív voltát, s a gyarapodás útját a mezőgazdasági termőterületek növekedésében látta (Smith [1992]).

A volt szocialista országokban a szolgáltatásoknak különösen az a csoportja került háttérbe, amelyeket termelési, üzleti vagy piaci szolgáltatásoknak nevez a szakirodalom (producer, business, market services). A fejlett országokban a munkamegosztás növekedése, a versenyképesség és a hatékonyságnövelés kényszere miatt ezek a szolgáltatások önállósodtak, leváltak a vállalatokról, illetve ilyen tevékenységekre létesültek független, speciális szolgáltatószervezetek. Magyarországon ezt a folyamatot több tényező is gátolta, így például az autarchiára törekvés, a nagy vállalatméret preferálása, a magánvállalkozások szerény jelenléte, a vállalatok alacsony költségérzékenysége.

A helyzet a rendszerváltást követően gyökeresen megváltozott, Magyarországon a struktúraváltás győztese kétségkívül a szolgáltatászektor. Az egyes szolgáltatási ágak között azonban jelentősek a különbségek, többek között azok kínálatát, színvonalát, regionális megoszlását, a termeléssel való kapcsolatot, a tökeigényességet, a GDP-hez való hozzájárulás képességét, a külföldi tőke jelenlétét illetően. Mindez még sürgetőbbé teszi a szolgáltatási szférára vonatkozó ismereteink bővítését.

Néhány probléma

Az első probléma a definíció: *nincs általánosan elfogadott, egységes definíciója* a szolgáltatásoknak. A szolgáltatószektor definíciós nehézségei leginkább abból származnak, hogy az sok és sokféle tevékenységet foglal magában, amelyek önmagukban is definiálásra szorulnak. A *heterogenitás* azt jelenti, hogy különböző természetű tevékenységek tartoznak egy-egy szolgáltatási alágazatba is, ami a tevékenység eredményét, a szakképzettség-tartalmát, a kereslet és kínálat jellemzőit, a technikai hátteret stb. illeti. Az egyes szolgáltatástípusok fejlődésének dinamikája is időről időre más és más, mint ahogy eltér egyes szolgáltatóágazatok mérete, tökeintenzitása vagy éppen a

gazdasági növekedési folyamatra gyakorolt hatása.

A legpontosabb, szakirodalomban gyakran idézett definíciót Hill [1977] adta, aki a szolgáltatásokat úgy tekintette, mint valakinek vagy valaminek a körülményeiben – működési, illetve létfeltételeiben – történő változást, amelyet egy személy vagy gazdasági szervezet előzetes megállapodás alapján, fizetség ellenében végez.

A szolgáltatások vagy tercier szektor elnevezést sokszor szinonimaként használják. A tercier kifejezés a közgazdasági szakirodalomban a „maradékelv” alapján, „rezidiumként” határozza meg a szolgáltatásokat. (Fuchs [1968], Szamuely [1985].) A szolgáltatások definíciója azért nehéz, mert kibocsátása, eredménye nem különíthető el és mert a szolgáltatás eredménye nem fizikai valóságában megjelenő termék.

A definíciós nehézségekből következően a szolgáltatások *osztályozása* nem kiforrott és nem is egységes a nemzetközi szakirodalomban, mert az osztályozásnak nincs igazi, stabil alapja, kritériuma. (Gershuny [1987], Marshall [1988].) Az osztályozás egységesítésének pedig fontos jelentősége van, mert statisztikai elemzések, összehasonlítások, közgazdasági összefüggések csak világos definíció és egységes osztályozás alapján lehetségesek.

Különösen fontos figyelmet fordítani a definíció és osztályozás eltéréseire a többé-kevésbé egységes statisztikai rendszerekkel rendelkező fejlett (OECD) és a fejlett európai régióhoz való felzárkózásra elkötelezett középkelet-európai országok között. A különbségek részben a szolgáltatások eltérő fejlettségéből, részben a szolgáltatási szektor megítélése, jelentősége körüli eltérésekből fakadnak.

A kelet-európai országok statisztikai rendszere a szolgáltatásoknak korábban két csoportját különböztette meg, az *anyagi és nem anyagi szolgáltatások* csoportját. Az előbbibe a szállítás, hírközlés és kereskedelem, az utóbbiba a személyi és gazdasági szolgáltatások, egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatások, kutatás és fejlesztés,

A foglalkoztatottak százalékos megoszlása

Ország	1970			1980			1985			1992		
	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás
Ausztria	18,8	40,3	40,8	10,5	40,3	49,2	9,0	38,1	52,9	5,8	33,0	61,2
Egyesült Államok	4,5	34,4	61,1	3,6	30,5	65,9	3,1	28,0	68,8	2,6	22,3	75,1
Finnország	2,6	34,6	42,8	13,5	34,6	51,8	11,5	32,0	56,5	9,0	28,2	62,8
Görögország	38,9	26,3	34,8	30,3	30,2	39,5	28,9	27,4	43,7	23,9	27,7	48,4
Japán	17,4	35,7	46,9	10,4	35,3	54,2	8,8	34,9	56,4	6,4	34,6	59,0
Magyarország*	26,2	43,8	30,0	20,5	41,4	38,1	19,3	39,9	40,8	10,1	35,6	54,3
Németország	8,6	49,3	42,1	5,6	44,1	50,3	5,4	41,0	53,5	3,1	38,5	58,4
Olaszország	20,2	39,5	40,3	14,3	37,9	47,8	11,2	33,6	55,2	9,2	28,7	62,1
Portugália*	29,9	32,7	37,4	27,3	36,6	36,1	23,2	35,3	41,5	17,8	26,6	55,6
Spanyolország	29,5	37,2	33,3	19,2	27,0	44,7	18,2	31,9	49,9	10,1	22,0	57,5
Törökország	67,6	14,5	17,9	60,7	16,2	23,1	57,1	17,5	25,4	44,1	23,1	32,8

* Portugália 1990, Magyarország 1993.

Forrás: Labour Force Statistics 1967–1987. OECD, Economic Survey of Europe in 1993–1994. UN. statisztikai évkönyvek.

sport, közösségi, közigazgatási és egyéb szolgáltatások tartoztak. A szolgáltatásoknak ez a csoportosítása nehezen védhető közgazdasági érvekkel, s a volt szocialista gazdaságok statisztikai rendszeréből is lassan kikerül a *nemzetközi statisztikai rendszerek* alkalmazására való áttérés miatt. Magyarországon 1991-ben kezdték el a statisztikai rendszer átalakítását, amely elvben lehetőséget nyújt arra, hogy részleteiben vizsgálhassuk a szolgáltatásoktól, elkülönítve azon belül a tanulmány tárgyához szorosan kötődő termelési szolgáltatásokat.

Az 1991-től bevezetett új besorolási rendszer az ISIC (International Standard Classification of all Economic Activities – a gazdasági tevékenységek ENSZ által kidolgozott nemzetközi osztályozása) 1989-ben módosított változatát, illetve a NACE (Nomenclature Generale des Activités Economiques dans les Comants Européennes – a gazdasági tevékenységek Európai Közösség által kidolgozott csoportosítása) felső két szintjének osztályozását vette át, míg a következő két szint a magyar vállalati szervezeti sajátosságokat, a tevékenység sajátos kombinációit tartalmazza. Az új rendszerben a magyar statisztikai adatok jobban összehasonlíthatóak a nemzetközi adatokkal, bár az nem

teljesen felel meg az Európai Unió gyakorlatának.²

A szolgáltatások alakulása a vizsgált országokban

A *kelet-európai országokban*, köztük a kutatásban részt vevő Magyarországon, Szlovéniában és Bulgáriában a szolgáltatások fejlettségi szintje nemzetközi összehasonlításban alacsony. Ez a szolgáltatások gazdaságon belüli részarányában, foglalkoztatásban betöltött szerepében, s az infrastrukturális beruházások korábbi háttérbe szorításában egyaránt kifejeződik.

A szolgáltatások szerepét a foglalkoztatási szerkezetben nemzetközi összehasonlításban az 1. táblázat mutatja be. A foglalkoztatási szerkezetben belül Kö-

² A szakágazati besorolás részleteit A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere és a tevékenységek tartalmi meghatározása c. KSH kiadvány [1994] közli. Elemzésünkben főként az *I* (Szállítás, raktározás, posta és távközlés), a *J* (Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai), és a *K* (Ingatlanügyletek, bérbéradás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás) ágazathoz sorolt tevékenységeket érintjük.

zép-Kelet-Európában hagyományosan alacsonyabb a szolgáltatások súlya, mint a fejlett országokban. Az OECD-országokon belül leginkább a dél-európai országokéhoz hasonló a magyar ágazati foglalkoztatási szerkezet, azzal a lényeges eltéréssel, hogy az ipar a foglalkoztatásban jelentősebb súlyt képviselt, mint Dél-Európában.

A szektor növekedése

Magyarországon az 1970–1985 közötti időszakra vonatkozó adatok a terciér szektor visszafogott fejlődését jelzik, azt tanúsítják, hogy az elmúlt évtizedekben a gazdaság makrostruktúrája alig közelített a fejlett országok jellegzetes struktúrájához. Az utóbbi néhány évben azonban statisztikailag is mérhető *növekedés* indult a szolgáltatási szférában. Amíg 1980-ban 38 százalékkal, 1993-ban már 54,3 százalékkal volt a foglalkoztatottak aránya a szektorban, s a szolgáltatások foglalkoztatásban mért részaránya közel került a portugálhoz és a spanyolhoz, megelőzte a görög részarányt. Ez a foglalkoztatási struktúra az ausztriai, német 1985. éviéhez, a finn és a japán 1980. éviéhez hasonló.

Több tendenciából is arra lehet következtetni, hogy Magyarországon az évtized végéig a szolgáltatások súlya a foglalkoztatási szerkezetben növekedni fog:

- az igen lemaradott ipari termelékenység megindult növekedéséből (amely több évi lelassuló növekedés, majd ütemcsökkenés után az 1993 és 1994. évi adatok szerint elég nagy léptekkel megindult),

- az iparvállalatok szervezeti átalakulásából, amelynek következménye a vállalaton belüli foglalkoztatási szerkezet alaptevékenységhez való közelítése, azaz bizonyos szolgáltatásoknak a vállalatoktól való kikerülése,

- a szolgáltatási tevékenység önmagában való megerősödéséből, amelyet a külföldi tőkebefektetések e szférába való erős áramlása jelez,

- a nemzetközi szervezetek támogatásának (például a PHARE-programnak)

az infrastrukturális fejlesztések felé való irányításából.

Hangsúlyozni kell azonban, hogy jelentős – rövid idő alatt felszökő – munkanélküliség mellett alakultak ki ezek az arányok, s a munkanélküliség alapvetően az ipar és a mezőgazdaság leépítéséből eredt. A kérdés az, milyen lesz a munkaerő-struktúra akkor, ha a gazdaság normális növekedése megindul. Feltehetően a szolgáltatások akkor is az átlagnál gyorsabb ütemben fognak növekedni, mivel a termelő-szektorok fejlődése is szolgáltatási szükségleteket indukál.

A szolgáltatások által termelt GDP a létszámhoz hasonló arányokkal jellemezhető, még például 1960-ban a GDP-hez csak 25 százalékkal, 1988-ban 41,5 százalékkal, 1993-ban már 60 százalékkal járultak hozzá (*2. a táblázat*).

Nyilvánvaló továbbá, hogy a szolgáltatások növekedése nemcsak a vizsgált szektor dinamizmusát, hanem a költségvetési szféra tehetetlenségét, illetve a termelési és személyi szolgáltatások externalizálódását is tanúsítja. Mégis tény, hogy a szolgáltatási szféra – annak egyes ágazatai – a nemzetgazdaság legdinamikusabban fejlődő területévé vált. Emögött fontos az a gazdaságpolitikai törekvés, amely mind a gazdasági növekedés megindulása, mind az innovációs folyamatok megerősödése szempontjából elengedhetetlen *külföldi működőtőke-beáramlását* állítja előtérbe. A fejlett országok részéről történő tőkebeáramlás folytatódása, a külföldi működőtőke tartós magyarországi jelenléte fejlődést, alkalmazkodást követel a szolgáltatási szférában is. Ez a követelmény a szolgáltatások egyes területein, így például a távközlésben és a pénzügyi (bank- és biztosítási) szférában különösen erőteljesen érvényesül. A folyamat erőssége, szerkezeti jellemzői természetesen nem függetlenek attól, hogy milyen feltételeket biztosít az ország a szolgáltatási tevékenységbe történő külföldi befektetéseknek.

Szlovéniában a szolgáltatószektor fejlődése a nyolcvanas évtized második felében gyorsult fel, addig az ipar volt a

2. a táblázat

A GDP szektorális megoszlásának változása a vizsgált országokban

Ország	1980*			1993**		
	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás
Franciaország	4,5	35,6	60,0	2,4	28,8	68,7
Görögország**	17,7	31,1	51,2	13,7	25,8	60,5
Spanyolország**	7,0	30,2	52,5	3,8	24,9	62,2
Bulgária*	18,3	51,0	30,9	9,2	41,7	47,6
Magyarország	19,6	43,3	37,1	6,4	33,6	60,0
Szlovénia	6,0	51,7	42,1	4,9	38,4	56,7

* Bulgária: 1990. ** Görögország, Spanyolország: 1992.

2. b táblázat

A foglalkoztatottak szektorális megoszlásának változása a vizsgált országokban

Ország	1980*			1993**		
	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás
Franciaország	8,6	34,3	57,1	5,0	27,0	67,9
Görögország**	30,3	30,2	39,5	23,9	27,7	48,4
Spanyolország**	19,3	27,0	44,7	10,1	22,7	57,5
Bulgária*	18,5	45,5	36,0	23,0	37,6	39,4
Magyarország	20,5	41,4	38,1	10,1	35,6	54,3
Szlovénia	10,0	52,4	37,6	7,6	43,6	48,8

* Bulgária: 1990. ** Görögország, Spanyolország: 1992.

Forrás: Increasing importance of service industry. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet, 1994., illetve az országtanulmányok.

gazdaság vezető ága. 1992-ben a szolgáltatások GDP-ben való részesedése már elérte az 53,9 százalékot, s ez tíz százalékponttal több, mint 1985-ben. A szolgáltatások GDP-hez való hozzájárulása 1993-ban már majdnem megközelíti a fejlett országokét.

A korábbi Jugoszlávia tagköztársaságaival való gazdasági kapcsolatok gyengülése miatt a gazdaság növekedési üteme visszaesett, 1987–1992 között az ipari kibocsátás 36 százalékkal csökkent, a szolgáltatásoké viszont csak 2,5 százalékkal. Úgy tűnik, 1993-ban hatévi recesszió után a gazdaság fejlődése megindult, bár az ipar és a mezőgazdaság növekedési üteme negatív maradt, a szolgáltatások növekedési üteme viszont pozitív, 3,8 százalék volt.

Bulgáriában a fejlett országokhoz hasonló GDP-számbavétel szerint, 1993-ban a GDP az 1989-es értéknek

csak a 69,3 százalékát érte el. (Az 1 főre jutó GDP alig haladja meg az ezer dollárt.) Ugyanekkor a GDP szerkezete 1990–1993 között igen jelentősen változott. Nőtt a szolgáltatások GDP-beli részaránya, elsősorban azért, mert az ipar és mezőgazdaság súlyának csökkenése miatt az állam által szubvencionált szolgáltatások (közlekedés, távközlés, közigazgatás stb.) súlya automatikusan növekedett.

Franciaországban 1970-ben a szolgáltatás-szektor a hozzáadott érték 52,9 százalékát hozta létre, s a foglalkoztatottaknak 48,8 százaléka tartozott ebbe a szektorba. Fokozatos növekedés után 1992-ben már a *tercier szektorban* jött létre a hozzáadott érték *kétharmada, ahova a foglalkoztatottak hasonló aránya tartozott*. A szolgáltatások erős munkaerőt felszívó hatására jellemző, hogy a hetvenes évek elején minden

második, a kilencvenes évek elején csak minden harmadik ember dolgozott más szektorban. A szolgáltatószektor növekedésének köszönhetően az iparban, a mezőgazdaságban és az építőiparban csökkenő foglalkoztatást a szolgáltatások munkahelyteremtő hatása bőven kompenzálta, közel másfél millióval több munkahelyet teremtve, mint a megszűnő munkahelyek száma.

Görögországban 1950–1970 között viszonylag stabil volt a szolgáltatószektor súlya (a GDP-nek kissé 50 százaléka felett), 1970 után azonban – különösen az olajválságok hatásaként az ipar összehúzódása miatt – megnövekedett (1985-ben 56 százalék). 1980 után a szolgáltatások növekedése meghaladta az iparét (ahol a növekedés évi üteme nulla körül volt). Nem váltotta ki ugyanakkor más szektorok növekedését, mint ahogyan a feldolgozóipar fejlődése hatást gyakorolt a szolgáltatások növekedésére, mert a szolgáltatások fejlődését visszafogta a feldolgozóipar stagnálása. (Ez nem jelenti egyben azt, hogy egyes szolgáltatási ágak nem fejlődhetnek a többitől függetlenül, önálló növekedési pályán, s ne járulhatnának hozzá jelentősen a gazdasági átalakuláshoz.)

A francia tapasztalatokkal ellentétben Görögországban a szolgáltatászektor növekedése később hatott pozitívan a foglalkoztatásra. Két periódus határolható el:

– 1960–1970 között mintegy 30 százalékkal, 650 ezer fővel csökkent a mezőgazdasági foglalkoztatás. Ebben az időszakban a feldolgozóipar létszáma 180 ezerrel, a szolgáltatásoké 140 ezerrel nőtt, s a munkaerő-piaci egyensúly megteremtésében nagy szerepet játszott a kivándorlás.

– Az 1970 utáni periódusban a primér szektorból történő munkaerő-kiáramlást nagyobb mértékben szívtá fel a szolgáltatás, mint az ipar. 1971–1981 között az ipar foglalkoztatottainak száma 182,5 ezerrel, a szolgáltatásoké 357,7 ezerrel nőtt.

Spanyolországban a szolgáltatások aránya mind a GDP-n, mind a foglal-

koztatáson belül egyértelműen – bár viszonylag kis ütemben – növekvő. A növekedés mind a foglalkoztatást, mind a GDP-n belüli arányt tekintve 1986 után számottevő, s 1989 után felgyorsult, míg a primér és szekunder szektor foglalkoztatást veszítő ágazatok.

A spanyol gazdaságban – eltérően a legtöbb OECD-országtól – figyelmet kelt, hogy a szolgáltatások növekedése olyan fejlődési szakaszban kezdődött, amikor az ipar és a mezőgazdaság is jelentős súlyt képviselt a gazdaságban. (1970-ben ezek együttes súlya 63 százalék volt, szemben a mintegy 50 százalékos OECD-átlaggal). A szolgáltatások aránya viszont gyorsabban nőtt, mint átlagosan az OECD-országokban, egyre csökkentve a különbséget más OECD-országokhoz képest.

A szolgáltatási szektor szerkezete

A szolgáltatások egyes ágazatainak fejlődésében, foglalkoztatási és GDP arányaiban az országok között nagy különbségek figyelhetők meg, tükrözve az ország fejlettségi színvonalát, gazdasági szerkezetét, földrajzi helyzetét, az Európai Unióhoz való kapcsolódásait és így tovább.

Legdinamikusabbaknak a foglalkoztatottság növelésében azok a szolgáltatásfajták bizonyulnak, amelyek iránt bővül a kereslet és lemaradtak a termelékenység növelésében. Ilyenek: egészségügy, oktatás, kutatás, közigazgatás, kereskedelem és a pénzügyi szféra. A fejlett országokban a foglalkoztatottság fő ágazati arányaiban az utóbbi 20 évben végbement óriási változásokat főleg a *termelékenységnövekedés eltéréseinek* lehet tulajdonítani. Az említett szolgáltatási ágazatokban a technikai haladásnak nem volt olyan látványos hatása a foglalkoztatásra, mint például az iparban, ahol a modern technika alkalmazása nagyrészt helyettesíteni tudta az emberi munkát.

Magyarországon a szolgáltatások szerkezetében nem történt jelentékeny változás a nyolcvanas évek utolsó harmadáig.

1988-ban a közlekedés, posta és távköz-
lés tette ki a GDP 8 százalékát, a keres-
delem hozzájárulása 10 százalék körüli
volt, majd (folyó áron) kissé emelkedett,
1992-re 11 százalékra. Jelentős növeke-
dés következett be viszont a nem anyagi
szolgáltatásokban. 1992-ben a pénzügyi
tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai,
az ingatlanügyletek és gazdasági tevé-
kenységet segítő szolgáltatások, a köz-
igazgatás, oktatás, egészségügyi és szoci-
ális ellátás, egyéb közösségi, társadalmi
és személyi szolgáltatás együttesen a
GDP 37,4 százalékát tette ki. A foglal-
koztatottak száma az 1988–1993 közötti
időszakban a kereskedelemben (520-ról
575 ezer főre) és jelentősebben a nem
anyagi szolgáltatásokban nőtt. 1993-ban
a nem anyagi szolgáltatásokban foglal-
koztatottak aránya 28,6 százalékra emel-
kedett az 1988. évi 21,6 százalékról. Ez a
két fő szolgáltatási ágazat volt tehát lét-
számfelvevő, miközben a nemzetgazda-
ság többi ágában – a mély válság hatása-
ként – drámai módon csökkent a foglal-
koztatottak száma.

Ha hosszabb idősort, az utóbbi 30
évet vesszük szemügyre, megállapítha-
tó, hogy a szolgáltatások szerkezeté-
nek alakulása lényegesen eltért Ma-
gyarországon attól, amit az OECD-
országokban megfigyelhetünk. A nem-
zetközi tendenciák a szolgáltatásokon
belül a pénzügyi, az ingatlanértékesi-
tés-közvetítés, az üzleti szolgáltatások,
valamint a közlekedési, hírközlési szol-
gáltatások gyorsabb növekedését mu-
tatják. Magyarországon eközben a le-
gyorsabban az egészségügyi, a szociális
és a kulturális szolgáltatások, a leglas-
sabbban a közlekedés, posta és a táv-
közlés szolgáltatásai növekedtek. Ez
azt jelenti, hogy az alkalmazkodási fo-
lyamatban nemcsak a szolgáltatások
általános lemaradása, hanem a *szolgá-
ltatások belső szerkezetének a piaccz-
daságokban kialakult szolgáltatási szer-
kezettől való jelentős eltérése* is gondot
okoz.

Magyarországon a szolgáltatások
fejlettségi szintjének és belső szerkeze-
tének lemaradása, illetve eltérései az
iparvállalatok mindennapi gyakorlatá-
ban is megjelennek. Konkrétan a szűk

közlekedési és szállítási keresztmetsze-
teket, a rossz telefonellátottságot, bi-
zonyos pénzügyi és biztosítási szolgá-
latások kialakulatlanságát, az elavult
banki és vállalkozói kapcsolatokat, a
tanácsadás, a humányszolgáltatások
(képzés, munkaerőkölcsönzés és -köz-
vetítés) fontosságának lebecsülését em-
líthetjük. Jellemző, hogy míg a fejlett
országokban az iparvállalatok koráb-
ban maguk számára végzett szolgálta-
tásai már jórészt kikerültek a vállalati
szervezetből, addig Magyarországon ez
a fejlődés csak rövid múltra tekinthet
vissza. A szolgáltatásokat végző szer-
vezetek száma nemcsak az iparból va-
ló kiválás útján nőtt, hanem azért is,
mert új vállalkozások jöttek létre. Így
1989 után számos reklámcég, csomag-
küldő szolgálat, bank, biztosító cég
alakult. A szolgáltatócégek szaporodá-
sa iránt mind a keresleti, mind a kíná-
lati oldalon egyértelműen meghatározó
volt a piacczdaságra való átmenet
hatása. Új, korábban Magyarországon
nem ismert szolgáltatásokat kínáló
vállalkozók is megjelentek, mint pél-
dául az adótanácsadást végző, fejva-
dász, pénzügyi tanácsadással, ingatlan-
bérbeadással, -értékesítéssel, reklám-
mó foglalkozó cégek.

A kilencvenes évek fordulóján – a
szabadabb vállalkozási lehetőségek és
a megváltozott kereslet következtében
– kialakult vállalatalapítási boomban
a kereskedelmi és szolgáltatási terüle-
teken lehet megfigyelni a legtöbb új
vállalkozást. 1990. december és 1991.
december között a jogi személyiségű
gazdasági szervezetek száma 80 száza-
lékkal, több mint 23 ezerrel gyarapo-
dott. Az üzleti szolgáltatások területén
(a KSH Jegyzéke szerinti *K* tevékeny-
ségcsoport 71., 74., 75. számú alágaza-
tában) működő szervezetek száma
több mint két és félszeresére, azaz kb.
3400-zal emelkedett. Kétszeres volt a
növekedés a kereskedelem területén.
1991 után is folytatódott a szervezetek
számának gyarapodása: 1992 végéig
32, 1993 végéig újabb 23 százalékkal
nőtt a jogi személyiségű szervezetek
száma. A pénzügyi tevékenységeknél a
szervezetek száma 30 százalékkal, az

ingatlanügyek ágazatban 19 százalékkal növekedett. Gyorsan nőtt továbbá a szervezetek száma a közlekedés, posta és távközlés ágazatában is.

A gazdasági stagnálás és visszaesés időszakában az üzleti szolgáltatások körében előállított hozzáadott érték kezdetben viszonylag gyorsan emelkedett, 1991-re azonban a személyi és üzleti szolgáltatások hozzáadott értéke változatlan áron számolva csökkent. 1992-ben a szolgáltatási szféra hozzáadott értéke szinten maradt. Ezen belül az egészségügyi, szociális, oktatási szolgáltatások volumene az állami támogatások visszafogása miatt csökkent, ami tekintetbe véve e szektorok elmaradottságát, valamint a munkanélküliség magas szintjét, kedvezőtlennek tekinthető.

Szakértői becslés szerint 1993-ban a pénzintézeti tevékenység hozzáadott értéke a bankok súlyosbodó pénzügyi nehézségei miatt csak szerény mértékben nőtt. Az üzleti szolgáltatások területén 3 százalék körüli volt a növekedés, a számítástechnikai és lízingszolgáltatást nyújtóknál a piac beszűkülése és az erős konkurencia miatt szintén szerény volt az emelkedés. (Barta-Papanek [1994].)

A kelet-európai országok, így Magyarország szempontjából is fontos következtetések vonhatók le a francia tapasztalatokból. *Franciaországban* az üzleti szolgáltatások jelentőségének növekedését tükrözi, hogy az 1970. évi GDP-n belüli 5 százalékról 1992-re 10 százalékra és az összes közbenső fogyasztásban 9 százalékról 18,5 százalékra nőtt arányuk. Nagy jelentőségre tett szert a tanácsadás és a számítógépes szolgáltatás, hasonlóképpen megnőtt a szerepe a munkaerőkölcsönzésnek, valamint az információ- és dokumentációs szolgáltatásoknak. Ugyanakkor egyes technikai jellegű szolgáltatások, mint például tervezés, könyvelés és jogi szolgáltatások, veszítettek jelentőségükből.

Spanyolországban az utolsó 20 évben a nem kereskedelmi szolgáltatásoknak nőtt meg a súlya a GDP-n belül, összefüggésben azzal, hogy a kormányzat egyre nagyobb figyelmet igyekszik fordítani az egészségügyre, az oktatásra, a társadalombiztosításra. Az okta-

tás és kutatás aránya a GDP-ben például 2-ről 4 százalékra nőtt, az egészségügyé 1,7-ről 4,1 százalékra. Dinamikus szektor volt még a vendéglátóipar, amelynek 4,2 százalékról 7,4 százalékra, valamint a kereskedelem, amelynek 12,2-ről 15,1 százalékra nőtt az aránya a GDP-ben. A foglalkoztatás a legdinamikusabban a nagykereskedelemben, a vendéglátóiparban növekedett, szoros összefüggésben a turizmus erősödő szerepével. A szállítás és hírközlés szektorában a hírközlés foglalkoztatása fejlődött gyorsabban, míg a vasúti és tengeren való szállításban foglalkoztatottak aránya csökkent. Jelentősen nőtt a foglalkoztatottság az oktatás, kutatás, egészségügy és társadalmi biztonsággal összefüggő szolgáltatások körében, valamint az üzleti szolgáltatásoknál.

A spanyol példa is rámutat arra, hogy a konjunkturális ingadozásokra a szolgáltatásokon belül elsősorban az üzleti szolgáltatások érzékenyek, majdnem annyira, mint az ipar, illetve a mezőgazdaság. A közszolgáltatásokban való foglalkoztatás ugyanakkor anticiklikus szerepet tölt be a recessziós periódusokban. Ha egy gazdaságban az üzleti szolgáltatások szerepe nő, a szolgáltatás szektor konjunktúra-érzékenysége fokozódik.

Görögországban a szolgáltatások ágazati szerkezetében – folyó áron kalkulálva – a szállítás és raktározás részaránya csökkent, s a legdinamikusabb növekedést az 1970–1992-es időszakban a közigazgatás, az egészségügy, az oktatás mutatta. Változatlan áron számítva azonban már más a kép: kiemelkedően magas ütemben nőtt a távközlési és a pénzügyi szolgáltatások aránya, kisebb növekedést mutat az oktatás és raktározás, míg a szállítás, egészségügy, közigazgatás aránya az átlagosnál alacsonyabb ütemben nőtt. A görög tapasztalatok arra is rámutattak, hogy olyan új szolgáltatások megjelenése is hozzájárult a szektor növekedéséhez az 1970–1992 közötti időszakban, mint például az informatika, a környezetvédelemmel kapcsolatos szolgáltatások, a képzés.

A francia országtanulmány szerint az ún. piaci szolgáltatások ágazata mutatta a legnagyobb növekedést (mely magában foglalja mind vállalatoknak végzett ún. üzleti szolgáltatásokat, a képzést, a pénzügyi szolgáltatásokat, a biztosítást, az ingatlanügyletek intézését, a hirdetést, a kutatást, mind a javítást, egészségügyi szolgáltatásokat, kulturális és sportszolgáltatásokat stb.) Az autójavítás és kereskedelem, a szállodai és éttermi szolgáltatások növekedése járult hozzá jelentősen a szektor bővüléséhez, de jelentős növekedés tapasztalható a nem piaci szolgáltatások hozzáadottérték-termelésében és a foglalkoztatásban betöltött szerepében.

Szlovéniában is a tradicionális szolgáltatási ágak a meghatározóak a szolgáltatószektorban, így a kereskedelem, a vendéglátás és a szállítás. Az ingatlanügyek, a bérletek és üzleti szolgáltatások a legjelentősebb piaci szolgáltatások. Jelentősen megnőtt a magánvállalkozások száma a szektorban, és a magyarországihoz hasonlóan jelentősnek ítéltető a szolgáltatások externalizálódása.

Bulgáriában elsősorban az állam által finanszírozott szolgáltatások foglalkoztatása emelkedett, így az oktatásban, közigazgatásban dolgozók aránya nőtt. A piacgazdaságra való áttérés követelményeivel összefüggésben nőtt a pénzügyi szolgáltatások, a hirdetések, a nyomdászati szolgáltatások súlya. A kelet-európai országokhoz hasonlóan ugrásszerű a változás a tulajdonszerkezetben. 1993-ban a GDP-hez a magánszektor 19,4 százalékkal járult hozzá, s ennek a szolgáltatások több mint a felét tették ki.

A magán- és a külföldi tőke szerepe a szolgáltatószektorban

Azokban a szolgáltatásokban, amelyek az utóbbi években jelentek meg Magyarországon, igen magas a magánszektor aránya. Németh-Papp [1994] becslése szerint a következő területeken kizárólagos vagy 75 százalék felet-

ti a magánszektor aránya: biztosítási szolgáltatások, reklámszolgáltatások, jogi, ügyvédi szolgáltatások, tanácsadás, őrzés-védelem, ügyviteli, számviteli, adózási szolgáltatások, kiskereskedelem, személyi szolgáltatások, tolmácsolás, szakfordítás, céginformációs szolgáltatás, kereskedelmi vendéglátás.

Szlovéniában szintén rövid múltra tekinthet vissza a gazdaságban a magántulajdon. Az 1988-ban elfogadott új társasági törvény tette lehetővé magánvállalatok alapítását, kezdetben igen kis alaptőkével. Az új vállalatok alapítása 1990 után gyorsult fel, számuk 1990–1994 között 3,5-szeresre emelkedett. Közöttük igen magas a szolgáltatásra szakosodottak aránya.

Magyarországtól eltérő jelenség, hogy bár a magántulajdonú szolgáltatószervezetek száma igen gyorsan szaporodik, de ettől gazdasági súlyuk elmarad. Szlovéniában például a privát tulajdonú szolgáltatószervezeteknél csak az összes szolgáltatási foglalkoztatott 10 százaléka található, s csak az összes jövedelem 20 százalékát állítják elő. Magyarországon ez a tendencia elsősorban az iparra érvényes, a magyar iparban a magántulajdonú vállalatok gazdasági súlya még csekély (elsősorban az alacsonyabb technikai színvonal, a tőkeszegénység következtében), a szolgáltatások gazdasági teljesítménye azonban jelentősen hozzájárul a GDP-hez. Hogy pontosan mennyivel, azt adatokkal nem tudjuk alátámasztani, mert a legtöbb *feketemunka-alkalmat* a szolgáltatások kínálják. Becslések szerint a GDP-nek kb. 30 százaléka a feketegazdaságban keletkezik (Ékes [1993]).

Bulgáriában a magánszektor térnyerése lassúbbnak tűnik, mint Magyarországon vagy Szlovéniában. 1993-ban a szolgáltatócégek által előállított GDP-ben a privát cégek hozzájárulása csak 25 százalékot tett ki.

A *külfölditőke-bevonás* és a szolgáltatások kapcsolata két vetületben mérül fel: egyrészt a szolgáltatószektor fontos, olykor legfontosabb terepe a külfölditőke-befektetéseknek, másrészt a szolgáltatások megfelelő színvonala előfeltétele a külfölditőke-befektetések-

nek mind a feldolgozóiparban, mind a szolgáltatászektorban. A nyolcvanas években a külfölditőke-beruházások nagyobb része irányult a szolgáltatógazatba, s ez még azon országokra is jellemző, amelyek a magyarországinál sokkal fejlettebb szolgáltatói szektorral rendelkeznek.

A vegyes vállalatok jelentős súlyát a szolgáltatásokban elsősorban a dél-európai országokban nem mindig pozitívumként hangsúlyozzák, különösen azért, mert gyakori, hogy monopolpozíciót igyekeznek szerezni az ágazatban, kiszorítják a hazai tőkét, repatriálják a profitot és így tovább. Szükségességét viszont azzal lehet alátámasztani, hogy a szolgáltatások kiépítéséhez sokszor az anyaországban hiányzó tőke, know-how, szakértelem szükséges. Így például a kelet-európai országokban a vállalati vagyoneértékelések – az állami vagyon privatizálásának előkészítése – nagyrészt a külföldi vagyoneértékelő, auditáló cégek közreműködésével történik, hiszen hiányzott a szakértelem a vállalati átalakulások és adásvétel technikai lebonyolításához. Szintén külföldi tanácsadó cégek vesznek részt a tőzsde kialakításában, a menedzserképzésben, a gazdaság jogi kereteinek kidolgozásában. A szakértelem mellett persze a neves multinacionális szolgáltató vállalatok hírneve is fontos.

A vizsgált kelet-európai országok közül a külföldi tőke a rendszerváltás után a szolgáltatásokban legnagyobb szerephez *Magyarországon* jutott. Magyarországon az összes külföldi érdekeltségű cég több mint 70 százalékát a szolgáltatászektorban alapították, s 1993-ban a befektetett tőke 70 százaléka is a terciér szektorba került (*Németh-Papp* [1994]). A külföldi működő tőke nemzetgazdaságon belüli részeseződését jóval meghaladja a szolgáltatási szektorban kialakult súlya, s különösen egyes szolgáltatóágazatokban játszik nagy szerepet. Ilyen a biztosítás (itt a külföldi tőke aránya 76 százalék), s a társaságok egyharmada külföldi tulajdonban van. A másik szolgáltatási terület a reklám, ahol szintén

meghatározó a külföldi érdekeltségű cégek szerepe.

Szlovéniában is csak 1988 után volt lehetőség külföldi beruházásokra, s ekkor a külföldi beruházások 93 százaléka az iparba irányult. Azóta a szolgáltatásokban is erősödött a külföldi tőke jelenléte, elsősorban az üzleti szolgáltatások, a kereskedelem a kedvelt beruházási terep.

Bulgáriában a legtöbb külföldi beruházó – főként a határos Török- és Görögországból – a kereskedelem területén alapított vállalkozást. A vegyes vállalatok fele szolgáltatócég, kétharmaduk kereskedelemmel foglalkozik.

Spanyolországban a nyolcvanas évek közepéig erősebb volt az ipar vonzereje, majd 1986-tól a szolgáltatások vonzották jobban a külföldi tőkét. 1982-ben 27 százalék, 1985-ben 35 százalék, 1990-ben 58 százalék volt a külfölditőke-befektetéseken belül a szolgáltatószektor aránya, ami 1992-ben 46 százalékra csökkent. A spanyol tapasztalatok igazolják azt a szakirodalomból ismert jelenséget, hogy a szolgáltatásokba áramló külföldi befektetések elmentés mozzgást mutatnak a gazdasági ciklussal. Ennek megfelelően – a fel lendülés kezdetétől – 1992-ben, de főleg 1993-ban csökkentek a szolgáltatásokba való külföldi befektetések.

Görögországban a külföldi befektetések először az ipart részesítették előnyben, a görög iparosítás a hatvanas években külföldi tőkével valósult meg, ami megfelelt az akkori nemzetközi tendenciáknak. Hozzá kell tenni, hogy Görögországban is korlátozták a szolgáltatásokba történő külföldi befektetéseket. Az utolsó 15 évben mégis erőteljesen nőtt a külföldi befektetések szolgáltatásokon belüli aránya. Legkedveltebb ágazatok a pénzügyi szolgáltatások, a biztosítás, a hirdetés és a távközlés voltak. Jelentős külföldi tőkét vonzott a kereskedelem, amely a külföldi vállalatok exporttevékenységének megkönnyítését segítette elő.

A külföldi befektetéseknek az ipar után második legfontosabb területe a bankszféra volt – jelentős érdeklődés nyilvánult meg a multinacionális ban-

kok részéről. Mivel a főszerepet továbbra is a görög állami bankok játszották, ezek tevékenysége főleg a multinacionális – például tengerhajózási vállalatokhoz – kapcsolódott, s kevésbé befolyásolta a bankszektor működését. Később a külföldi érdekeltségű bankok nagyobb jelentőségre tettek szert, különösen azért, mert olyan új vagy jó minőségű szolgáltatásokat nyújtottak, amelyek versenyelőnyt jelentettek számukra a hazai bankokhoz képest. Ennek hatásai nem egyértelműen voltak pozitívak, tekintettel arra, hogy a külföldi bankok inkább a nagyvállalkozásokat részesítik előnyben, s a Görögországban széles kisvállalati szektor pénzügyi források és egyéb pénzügyi szolgáltatások szempontjából hátrányba került.

A kelet-európai gazdaságok számára megfontolandóak a spanyol és görög tapasztalatok. A külföldi tőke mindkét országot elsősorban az olcsó munkaerő és nyersanyag miatt kedveli. Megállapítható, hogy a gazdaságra a külfölditőke-beruházás kedvezően hat, amennyiben munkaalkalmat, jövedelmet termel, hozzájárul a termelési technika és a vezetési módszerek fejlesztéséhez. Negatív azonban az a hatás, amely a nyereségátutalásokból származik, s ez hozzájárul a fizetési mérleg deficitjének növekedéséhez. (*Cañabate–Cabre* [1993].) Ezen olyan, a *működőtőke-importot szelektíven ösztönző gazdaságpolitika* segíthet, amely a külföldi beruházásokat azokba az ágazatokba tereli, ahol külkereskedelmi többlet keletkezik, ezzel járulva hozzá a fizetési mérleg javításához.

Az egységes európai piac hatásai

Magyarországnak és más, Európai Unió (EU) kívüli országnak *erősebb versenyre kell felkészülni* az egységes piac létrejötte következtében, mert az EU-n belüli liberalizáció erős versenyt támaszt a szolgáltatások piacán. Ez részben kivédhető EU-tagországbeli partnerrel való megjelenéssel. Így az a tény, hogy a magyar közlekedési, távközlési vállalatok, bankok és biztosító-

társaságok részbeli tulajdonosai az EU-országok cégei, segítheti az alkalmazkodást. Ilyenek például a német Allianz (biztosítás) és Kempinski (szállodaipar), a francia Aral (kereskedelem) vagy az olasz Alitalia (légitársaság).

Magyarország szempontjából az EU egységes piacának hatásait három nézőpontból érdemes vizsgálni (*Palócz* [1994]):

- a magyar szolgáltatások exportlehetőségeinek bővülése, ennek hatása a belföldi piacra,

- a magyar szabályozások a szolgáltatásokkal kapcsolatos EU-szabályozásokkal összehasonlítva,

- az egységes piac hatásai Magyarországnak az EU-hoz való csatlakozási esélyeivel kapcsolatban.

A nemzetközi (például a görög) tapasztalatok ugyanakkor felhívják a figyelmet arra, hogy a szolgáltatások – egyes szolgáltatásfajtáktól mint kivételtől eltekintve – kevésbé voltak közvetlenül kitéve az EU-csatlakozás miatti versenynek, viszonylag védett szektornak számítottak, ezért az árak és így a profitok kedvezőbben alakultak, mint a feldolgozóiparban. Részben ez a viszonylagos szabadság a magyarázata annak, hogy – a görög példa szerint – a szolgáltatások attraktívabbak a magánszektor számára, és gyorsabban növekednek. A növekedés ennél általánosabb – nemzetközileg érvényes – oka új piacokat teremtő szolgáltatástípusok megjelenése, amelyek jelentős mértékben bővítették a szektort. Ilyenek például az informatika, a szoftver, a környezetvédelem, a lízing, a faktoring, az új pénzügyi szolgáltatások, új telekommunikációs szolgáltatások, a szakképzés, a tanácsadás, az új telematikai szolgáltatások.

Az egységes európai piac létrehozása erőteljesen érinti a szolgáltatásokat, mivel a nemzeti szabályozások ebben a szektorban igen erőteljesek, minden ország a szabályok harmonizálására törekszik. Erre mindenekelőtt a szállítás, a telekommunikáció és a bankszférában van szükség, mert más szolgáltatási ágakban eddig is többé-

kevésbé megengedett volt, hogy más országokban működjenek.

A szolgáltatásoknak abban a körében, ahol nem korlátozzák speciális protekcionista szabályozások a piacra jutást, az alacsonyabb bérköltségű országoknak előnyük van, s ezt ezek igyekeznek is kihasználni. Erre jó példa a magyarországi szoftverexport fel-futása (az összes szoftver árbevételnek majdnem a fele exportból származott 1992-ben). Az ún. érzékeny szolgáltatóágazatokban – például távközlés – Magyarország is ki tudná használni a liberalizáció lelassításának lehetőségét,

mint például Görögország, Spanyolország az EU-hoz való csatlakozásuk idején.

Az elmúlt években számos, a szolgáltatásokat érintő szabályozást fogadott el a parlament. Ezek a törvények többé-kevésbé követték az EU-törvényeket (távközlési törvény, koncessziós törvény, a kereskedelmi és ipari kamarák törvénye, banktörvény stb.). Annak ellenére, hogy a gyakorlatban igen gyakran kell módosítani a törvényeket (a fejletlen, szabályozatlan piac miatt), ez mindenképpen előrelépésnek tekinthető.

Hivatkozások

- BARTA JUDIT–PAPANÉK GÁBOR [1994]: A termelési szolgáltatások várható fejlődése Magyarországon. Kézirat.
- CABRE, J.–CAÑABATE, A.–VALLS, J.–VAN WUNNICK, I. [1994]: The business service industry in Spain. Evolution and current situation. Kézirat.
- CAÑABATE, A.–CABRE, J. [1993]: A spanyol gazdaság nemzetközi nyitása. *Ipargazdasági Szemle*, 2. sz.
- ÉKES ILDIKÓ [1993]: Rejtett gazdaság – láthatatlan jövedelmek. Budapest.
- FUCHS, V. [1968]: The service economy. NBER, New York.
- GERSHUNY, J. I.–MILES, I. [1983]: The new service economy. The transformation of employment in industrial societies. London.
- GERSHUNY, J. I. [1987]: After industrial society? The emerging self-service economy. London.
- GIANNITIS, T. [1994]: The service sector and business services in Greece. Structural changes and development. Kézirat.
- HILL, P. [1977]: On goods and services. *Review of Income and Wealth*, december.
- MARSHALL, I. N. [1988]: Services and uneven development. Oxford University Press, Oxford.
- MINTCHEV, V. [1994]: Increasing importance of service industry in Bulgaria. Kézirat.
- NÉMETH GYÖRGY–PAPP ILONA [1994]: A szolgáltatási szféra és a magánvállalkozások. *Ipargazdaság*, július.
- OCHEL, W.–WEGNER, M. [1987]: Services economies in Europe. Opportunities for growth. Pinter Publishers and Westviews Press, London, Boulder.
- PALÓCZ ÉVA [1994]: Infrastructure of unification: the effects of a unified internal market in the European Union on the service sector. Megjelent: *Transition – Infrastructure*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet.
- SAUVIAT, C. [1994]: France: the growth of the service economy. Kézirat.
- SMITH, A. [1992]: A nemzetek gazdagsága. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- STARE, M. [1994]: The increasing importance of the service industry – the case of Slovenia. Kézirat.
- SZAMUELY LÁSZLÓ [1985]: A szolgáltatószektor túlsúlyba kerülése és ennek társadalmi következményei a fejlett tőkésországokban. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.

KÖNYVISMERTETÉS

Korunk gazdasági problémáinak újszerű megközelítése

(Béla Csikós-Nagy-Péter S. Elek: Price and Power, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1995, 165 o.)

Csikós-Nagy Béla és Elek Péter angol nyelven megjelent könyvükkel új szemléletet visznek be a közgazdaságtanba. Művükből kitűnik, hogy a hagyományos, neoklasszikus elmélet a gazdasági fejlődés egy korábbi stádiumának összefüggéseit tükrözi. A gazdasági fejlettség mai fokán tételei egy része elavult. A könyv feladatának a piacgazdaság kategóriájának, az árak és az ármechanizmusnak a vizsgálatát tekintette az új jelenségek fényében.

A gazdasági folyamatok történelmi alakulásának nyomon követése, tehát a történelmiség s az intézményi keretek ezt követő változása, hatásuk erősödése, azaz az intézmények bekapcsolása a vizsgálódásba jellemző vonása a szerzők kutatási módszerének. Hangoztatják, hogy a hatalom mindig ott volt a gazdaságban s befolyásolta az ármechanizmus működését, de a 20. században olyan új jelenségek bontakoztak ki, amelyek felerősítették e folyamatot. A könyvben éppen az az újszerű, hogy elemzési köre messze túlnő a neoklasszikus közgazdák hagyományos tiszta közgazdaságtanán.

Törekvéseiket leginkább a Nobel-díjas közgazdákat is felmutató új intézményi iskola követőihez tudnám hasonlítani. Utóbbiak is azt akarják megmutatni, hogy ha az uralkodó neoklasszikus elmülethez képest realisabb feltevéseket alkalmaznak, a gazdasági összefüggések új aspektusban tárulnak a kutatók elé, s azokra új magyarázatot kaphatnak. Az intézményi tényezők alapvető szerepet játszanak modelljeikben, s fontos helyet kap a történelmi megközelítés. Kutatási feladataik között a központi helyet a szervezeti változatosság tölti be, ami azon épül fel, hogy a tranzakciók különbözősége más és más irányítási rendszert igényel. Csikós-Nagy és Elek viszont a hatalom és az áralakulás kapcsolatának feltárásán keresztül azzal haladták meg a hagyományos közgazdaságtan kutatási körét, hogy bemutatták azokat a hatalmas változásokat, amelyek egyes országok gazdaságában s azon túlmenően világviszonylatban bontakoztak ki. Ezzel olyan összefüggéseket tártak elénk, amelyekből az új intézményi iskola is fontos következtetéseket vont le.

A szerzők öt pontban fogalmazzák meg azokat az új jelenségeket, amelyek megkérdőjelezzik a neoklasszikus közgazdaságtan érvényességét a 20. században.

Elsőként említik, hogy a környezeti ártalom és a környeztvédelem olyan kérdéseket tűzött napirendre, amelyekkel a neoklasszikus elmélet nem számolhatott. A tömegtermelés a korlátlanul hitt természeti erőket oly mértékben károsíthatja, amely meghaladja azok öntisztító mértékét. Ennek folytán a termelő költsége nem feltétlenül esik egybe a társadalmi költséggel, s a társadalmi hasznosság sem a terméknek tulajdonított egyéni hasznossággal. De ennek következtében, mutatnak rá a szerzők, szuboptimálissá válik az, amit eddig optimálisnak tartottak. A környezeti javak a környezeti ártalom következtében nem gazdaságiból gazdaságivá lettek, megjelenésük bővíti a gazdasági javak körét, de nem az árúké, hiszen nincs piaci árú. E probléma a neoklasszikus tanítások alapján nem kezelhető. A szabad piac csak akkor alokálna optimákisan, ha az egyéni és a társadalmi költség és hasznosság egybeesne.

A szerzők szerint a közgazdaságtant integrálni kell az ökológiával. S mivel a környezeti javaknak nincs árú, azt a politikai mechanizmusnak kell konstruálnia és beillesztenie a piaci mechanizmusba. Az árrendszernek alkalmazkodnia kell a környezetvédelmi követelményekhez. Ehhez azonban az államnak he-

lyesen kell megállapítania a környezetvédelmi prioritásokat, és a ráfordításokat optimálisan kell elosztania mind regionálisan, mind az ártalmat előldéző tényezők szerint. De ez már politikai kérdés, hangoztatják a szerzők. S ezen túlmenően szerintük olyan árrendszert kell kialakítani, amely ösztönöz a környezetkímélő anyaghelyettesítésre, az okszerű hulladékgazdálkodásra, környezetet védő gyártási technológia kifejlesztésére. Fontos a megelőzés és nem a károk utólagos korrigálása. Az ökológiai egyensúlyt a szerzők az általános egyensúly részeként tekintik. Hangoztatják, hogy a jólét a természeti környezet minőségétől is függ. A növekedési modellekben a környezetvédelemre fordított költségeket a GNP növekedéseként könyvelik el, a környezeti kárt viszont nem veszik figyelembe. Az állam szabályozó szerepének hangoztatása mellett a szerzők rámutatnak arra, hogy az állami szabályozásnak is megvannak a maguk defektusai, akárcsak a piaci mechanizmusnak.

A társadalmi, gazdasági változások, amint ez már az elsőként említett új jelenséggel kapcsolatban is kiderült, előtérbe állították az állam gazdaságsszervező funkcióját. Ezt tekintik a szerzők a jelen korszak *második* új jelenségének. Az állam e szerepvállalása összeegyeztethetetlen a liberális elvekkel. Már a Nagy Gazdasági Válság időszakában előtérbe került az anticiklikus gazdaságpolitika szükségessége. A keynesi modellben az állam a fogyasztó és a termelő mellett a gazdaság harmadik endogén tényezője. A nemzetközi preferenciák és diszkriminációk érvényesítése is az állam gazdasági funkcióinak aktivizálódását követeli meg. Az állam szerepének erősödésével nő a közösségi javak köre is. Elosztását a politikai preferencia szabályozza. A környezeti javak mellett a közösségi javak bevonásával a gazdaság *egydimenziósból háromdimenzióssá válik*. Az általános egyensúlyt és a paretói elvet ilyen körülmények között kell megfogalmazni. A környezeti és a közösségi javak feletti döntés kikerül az egyéni preferenciák *köréből*, helyébe a politikai preferencia, a többségi döntés lép. A fogyasztó arra a pártra adja a szavazatát, amely az ő társadalmi preferenciáját a legjobban megvalósítja. A gazdálkodás tudománya mindinkább multidiszciplináris lesz. Az ökológia mellett a szociológiára, politológiára is támaszkodik. A 20. században fellépő új gazdasági jelenségek követelményeihez igazodó gazdaságpolitika már nem piacconform. Az államnak az indirekt eszközök mellett a direkt eszközöket is alkalmaznia kell. Az ár alakulása a számára nem közömbös, hiszen a gazdaságba történő mindenfajta beavatkozás hat az árakra. Szükség van állami árpolitikára.

Ezzel kapcsolatban a könyv megmutatja az ipari és a mezőgazdasági termelés közötti különbségeket, s ezekre építve vizsgálja meg az ipari és a mezőgazdasági áralakulás közötti alapvető eltéréseket. A szerzők hangoztatják, hogy az iparilag fejlett országokban a kormányzati beavatkozás az áralakulásba erőteljesebb a mezőgazdasági, mint az ipari szférában. Ennek gazdaságpolitikai motívumait a közvélemény elfogadja, mert erkölcsileg igazoltnak látja, hogy támogatni kell a gazdaság gyengébb, de ugyanakkor alapvető szektorát, amely az ellenőrizhetetlen externáliákkal terhes természet szeszélyeinek az áldozata.

A szerzők szerint szükség van állami árpolitikára ott is, ahol a nemzetközi verseny hatása kedvezőtlen. Az állam a vámmechanizmust is felhasználja árszabályozó tényezőként. A vámpolitika a belföldön gyártott és az importált termékek közötti árarányt alakító tényezővé vált. A kormányzat a hazai ipar és mezőgazdaság védelmében bonyolult, a protekcionizmus egész adminisztratív fegyvertárát felhasználó mechanizmust teremtett.

Az állam gazdasági szerepével kapcsolatban érdekesek a szerzők arra vonatkozó fejtegetései, hogy a gazdaság katonai szektorában a mások megelőzéséért, a legkorszerűbb haditechnika megszerzéséért folyó verseny alágügyi a költségoldalt, a cél nem a maximális profit szerzése. Ugyanakkor a szerzők szerint a gazdaság katonai szektora időnként a társadalom legdinamizálóbb szektora. Ugyan-

is a termelőerők fejlesztésében döntő szerepe van azoknak a felfedezéseknek, amelyek az erők olyan koncentrációját követelik meg, amely túllép a polgári gazdaságnak a profitmotiváció szabta keretein. S a fejlesztés érdekében az erőforrások nagyfokú koncentrációja végett az állam csak katonapolitikai céljából hajlandó a polgári szektorból *történő nagyfokú* elvonásra.

A 20. század *harmadik* új jelenségeként említi a könyv a gyarmati rendszer felbomlását, amelynek következtében az oligopólikus világgazdaság policentrikussá vált. Új nemzetállamok jöttek létre, amelyek szervesen kapcsolódnak a tőkés világgazdasághoz. A fejlődő világnak nincs a fejlett országoktól eltérő mechanizmusa. A tőkés világgazdaságban a nemzetközi kapcsolatok két fő alapelve, amelyből kinőtt a Nemzetközi Valutaalap és a GATT, azonban a fejlett országok érdekeit fejezik ki. Emiatt elmélyült a gazdaság struktúraválsága, a legfőbb világgazdasági probléma a fejlődő országok problémája lett. Ami korábban a város és a falu viszonylatában zajlott le, az napjainkban a fejlett és a fejlődő országok viszonylatában fenyegető veszély. Korábban, ha nem folytattak volna megfelelő árpolitikát, a faluról való menekülés veszélyes méreteket öltött volna. Ma viszont, ha az iparosítással nem teremtenek a fejlődő országokban megfelelő munkalehetőségeket, az afrikai, ázsiai népek gyors áttelepülésével kell számolni.

Századunk *negyedik* nagy változásaként említik a szerzők a szocialista világszisztem létrejöttét, s vele a két rendszer együttélésének a problémáit. Szocialista alapelv volt: saját erőre kell támaszkodni, a Kelet–Nyugat közötti kereskedelem csak marginális legyen. A szocialista országokban a külkereskedelem állami monopólium lett, ezzel elmosódott a határvonal a kereskedelmi üzleti aktus és az államhatalom igazgatási aktusa között. A külkereskedelem állami szabályozása, az export-import kontingensek megállapítása kizárta a versenyt. A kötött devizagazdálkodás, a valutaárfolyam árszabályozási szerepének a kiiktatása, az árak hatósági szabályozása lehetővé tette a reális gazdasági kalkuláció mellőzését és a világpiacon zavarta a piaci folyamatokat. A piacrendszerű országok vele szemben védekezni igyekeztek a magas technológiájú cikkek kereskedelmi embargójával, a megkülönböztetett feltételek mellett folytatott kereskedelemmel. A kapitalizmus és a szocializmus közötti harc folytán a gazdasági növekedést a tőkés országok nem bízhatták a szabad piac önműködő mechanizmusára.

Figyelemre méltó a könyv ama része, amelyben a szerzők bemutatják a szovjet típusú rendszerek önfelszámolásának okait és folyamatát.

A jelenkori gazdaság *ötödik* sajátosságaként említik a szerzők, hogy az állam fokozott szerepvállalása folytán az állami piacsabályozás kialakította a gazdasági igazgatási szerveket. Ugyanakkor létrejöttek a hatalmas vállalatok, a nagy szakszervezetek a maguk szerteágazó szervezeteivel. Ezzel a döntések bonyolultabbá váltak, nagy apparátust igényelnek. A hatósági előírások kiterjesztése a korábban kizárólag üzleti alapon vitt gazdasági aktusokra, az állami és nem állami gazdasági szektorok közötti üzleti kapcsolatok, a gazdálkodás feltételeit szigorító különböző rendelkezések az illegális aktusok bonyolult és szerteágazó rendszerének melegágyává váltak. Létrejött egy új gazdasági hatalom, a második gazdaság, amelynek a jellemzője, hogy a tömegmértetűvé vált illegális gazdasági aktusok egyre szervezettebben függnék össze az ármechanizmussal, s a legális és az illegális hatalom összefonódik.

A könyvnek alapvető üzenete az, hogy minden piaci mechanizmus adott hatalmi struktúra kiszolgálója. A szabad piac nem létezhetne, ha nem éppen ez nyújtaná a legnagyobb előnyt azok számára, akik működésben tartják. Ezért nem fogadható el az a feltevés, hogy a szabad piac a gazdasági mozgásfolyamatoknak a politikától elvonatkoztatott racionális rendszere. Az egyensúlyi ár háttérben meghatározott gazdaságpolitika vagy árpolitika húzódik meg. A hatalom és a gazdaság, a hatalom és az ármechanizmus kapcsolatát a szerzők a modern

viszonyokba beágyazva mutatják be, s párhuzamba állítják az ármechanizmus működésének neoklasszikus ábrázolását a mai valósággal, ezzel a neoklasszikus árelmélet alapos bírálatát és korrekcióját is adják.

Egy olyan gazdaságban, amely a fejlődés során a kezdetben egydimenziós-ból háromdimenzióssá bővül, a gazdasági racionalitás elvét újra kell értékelni. Amennyiben a köz- és környezeti javak számára hipotetikus árakat kalkulálnak, ezek nem rendelkeznek az egyensúlyi ár jellemzőivel. S ezek az árak érintik a piaci árak racionális funkcionálásának a folyamatát, amely árak a gazdasági racionalitás szignáljaként jöttek létre. A köz- és a környezeti javak allokációja szétszakítja a gazdaság belső konzisztenciáját. Ennek következtében a piaci résztvevők racionális magatartása már nem nyújthatja a társadalmi optimum feltételeit. A szerzők szerint a hagyományos közgazdaságtan egyes tételei elavultak. A háromdimenziós modellben a közgazdaságtan új arculatot kap. A köz- és a környezeti javakra vonatkozó preferenciákat is bele kell illeszteni a megvalósítandó célkitűzések közé. S a kormányzat aktivitását is bele kell foglalni a gazdasági elemzésbe. Régóta dédelgetett gondolata Csikós-Nagy Bélának, hogy a gazdaságpolitikát integrálni kell az elmélettel. Az új megközelítésben a piaci szereplők folytatják a hagyományos szerepüket, de pozitívan alkalmazkodnak a kormányzati direktívákhoz, amelyek igyekeznek a vállalkozói magatartást a kívánt irányba befolyásolni.

Egy háromdimenziós gazdaság szempontjából értelmezik a szerzők a nemzeti termelékenységet. Vele kapcsolatban csak azok a tényezők jöhetnek számításba, amelyek növelik az általános jólétet. A szerzők hangoztatják, hogy ennek során figyelembe kell venni a vállalatok tevékenységének egymásra gyakorolt hatását, s a nemzeti termelékenységhez való hozzájárulás szempontjából ennek végeredménye jön csak számításba. A kormányzat részvételét a nemzeti termelékenység és a társadalmi jólét alakításában a közjavak rendelkezésre bocsátása, a kedvező környezet biztosítása a gazdasági aktivitás számára, a törvény, a rend fenntartása jelenti. A társadalmi jólét növelésén mint célon keresztül az anyagi világ kapcsolódik az emberi élet szellemi, erkölcsi tartalmához.

A gazdasági racionalitás értékelése során a szerzők figyelembe veszik a nemzetközi kapcsolatokat is. A fejlődés jelentős stádiumaként értékeli, hogy a nemzetek újraalakítják gazdasági szervezetüket a regionális integráció keretén belül. Eme tendencia egyik legjelentősebb modelljeként említik az Európai Uniót, amely garantálja a javak és szolgáltatások, a munka, a tőke szabad áramlását tagországai között. Alapszabálya és kötelező rendelkezése explicite kodifikálja a társadalmi értékek listáját, amelyeket nem lehet büntetlenül megsérteni. További előírások rendelik el az adórendszernek, a minőségi ellenőrzésnek, a standardoknak, a termelési rendszereknek stb. a legmodernebb követelményekhez történő igazítását. Ilyen elrendezés mellett egyetlen résztvevő sem tud előnyhöz jutni más résztvevők károsodása, a magatartás elfogadott normáinak megsértése nélkül. A paretói optimum kritériumának modern, a mai követelményeknek megfelelő formája fogalmazódik ezzel meg. Az új fejlődési trend – mutatnak rá a szerzők – jelentkezik a kelet-európai országokban is a liberalizálás, a privatizáció és az újratökésítés révén.

A könyv mondanivalója összhangban van az új intézményi iskola ama tételével, hogy tőkés gazdaságban a folyamatok szervezésének nem a piac az egyedüli eszköze. Közös vonásként kell megemlíteni továbbá a hagyományos, neoklasszikus irányzat bírálatát, korrekcióját. A szerzők által ábrázolt háromdimenziós gazdaságban az egyes piaci szereplők racionalitása csak korlátozott racionalitásnak tűnik, s ennek feltételezése az új intézményi iskolának is egyik bázisa. Az erősödő kapcsolat az állami és nem állami szektor között az új intézményi iskolában a járadékvadászat számára biztosította a táptalajt, akárcsak a második gazdaság létrejötte. A környezeti és közjavak körének szélesedése viszont a „free

rieder” problémát veti fel. Az új intézményi iskoláról méltatói azt írták, hogy ezen irányzaton belül a gondolkodás új kategóriái jöttek létre. Úgy vélem, ez elmondható Csikós-Nagy Béla és Elek Péter közös könyvéről is.

(Béla Csikós-Nagy and Péter S. Elek: Price and Power. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1995., 165 o.)

Mátyás Antal

Mátyás Antal a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanára.

Megrendelőlap

Megrendelem a Munkaerőpiaci helyzetjelentés

című kiadványt példányban

530 Ft+ 12% áfa/példány áron.

Kérem, a kiadványt a következő címre küldjék:

Megrendelő neve:

Cég neve:

megye:

város:

ir.sz.:

utca:

telefon:

Tudomásul veszem, hogy a kiadvány árát átvételkor utánvéttel kell kiegyenlítenem.

A számlát a csomaggal együtt kapom.

....., 1995.

.....
aláírás

Figyelő 1406 Budapest, Pf. 25 Telefon: 344-9356, Telefax: 351-0325

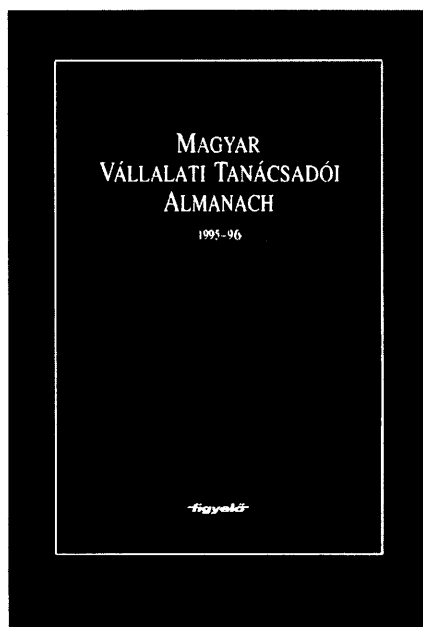
MUNKÁERŐPIACI HELYZETJELENTÉS
MUNKÁERŐPIACI HELYZETJELENTÉS
A MUNKÁERŐPIACI HELYZETJELENTÉS ÉS
KÖLTSÉGTARTALOMÁRÁNYOK FOLYAMATON



**Regisztráltassa cégét és hirdessen
a**

MAGYAR VÁLLALATI TANÁCSADÓI ALMANACH

1995 novemberében megjelenő kötetében



**TERVEZETT FEJEZETCÍMEK
A TANÁCSADÓI TEVÉKENYSÉG
JELLEGE SZERINT**

Brókerek és befektetési tanácsadók
Beruházási és vagyonerőtelelési tanácsadók
Privatizációs tanácsadók
Pénzügyi, számviteli és adózási tanácsadók
Személyzeti és emberi erőforrás-
gazdálkodási tanácsadók
Menedzsment-tanácsadók és válságkezelők
Személyiség- és képességfejlesztési
tanácsadók, oktatók és továbbképzők
Szervezetfejlesztési tanácsadók
Minőségügyi tanácsadók
Információtechnológiai, informatikai
tanácsadók
Logisztikai tanácsadók
Mérnöki és műszaki tanácsadók
Stratégiai tanácsadók
Biztosítási tanácsadók, biztosítási brókerek
Marketing-tanácsadók és piacutatók
Reklámtanácsadók és -ügynökségek
Üzleti tanácsadók

Az Almanachba csak olyan tanácsadó cégek
kerülhetnek be, amelyek valamely szakmai
szervezet tagjai, vagy eddigi tevékenységük
közismerten magas színvonalú,
s kinyilvánítottan betartják
a tanácsadó szakma írott
és íratlan vállalkozási, etikai szabályait.

Regisztrálási határidő: 1995. szeptember 8.
Bővebb felvilágosításért forduljon a Figyelő Rt.-hez:
1071 Budapest, Városligeti fasor 47-49.
Telefon: 344-9356/153 Telefax: 351-0325

SUMMARY OF THE ARTICLES

Dilemmas of the Hungarian economic policy

János Kornai

The article examines the dilemmas of the Hungarian economic policy, placing it into a wider economic perspective and setting out from the measures prescribed stabilization program. The author analyses the interrelations among the three gravely distressing tasks of the post-socialist transition: improvement of the external balances and domestic financial equilibrium, and creation of the conditions of sustainable growth. For the moment, a well perceptible improvement of the external equilibrium is the most urgent task; the short-term measures have to serve first of all this purpose. Unfortunately, the package of short-term measures has not yet been embedded into a convincing medium and long-term reform program. Finally, the article analyses the political conditions of economic stabilization and emphasizes the importance of joining the social forces and of self-restraint.

Growth, failure and cycles (Truncation and spectrum of the infinite model)

András Bródy

W. Leontief proposed an infinite linear model of economic growth. Yet the computations have been performed with a finite section of the model. Even this finite part can be selected in several ways. The originally published form fields the track of the liquidation of the economy. This is why the author proposes a different solution which truncates the theoretically doubly infinite matrix into a finite one in another way. The two kinds of truncation produce two characteristically different paths of economic doom and economic growth. Full equilibrium of the growth can always be only the solution of the untruncated, that is, of the infinite matrix. Here, too, the possibility of a second equilibrium path emerges, though of a declining one. This is why the author attempts to use the model – on the basis of the theory of R. Godwin – also for the modeling of economic fluctuation. This allows the computation of the length and dispersion of the cycles and a uniform presentation of the possible forms of movement of the system.

Money, financial mediators and the real economy

Géza László–Balázs Zsámboki

In modern macroeconomic theory the opinion strongly holds its own, that the financing structure and the operation of the financial system are, as a matter of fact, inessential from the point of view of the business cycles, as the latter are fundamentally of real origin. Attached to this, many are of the opinion that the changes in the stock of money are not external factors for the real economy, but adjust to its demand for money. Another important characteristic of the mainstream economics of the latest decades has been that the logical linking point of the real sphere and the financial sphere is the category of money.

At the same time, in recent years quite a few empirical and analytical analysts have recognized (or, at least, have not refuted) that the operation of the financial (monetary); mediating system has an impact on the real economy in many cases. Some of them called attention to the fact that the whole of the functioning of this mediating system is interesting from the viewpoint of the transmission mechanism.

After a review of some ideas of the “classical” theories the study wishes to provide insight into the antecedents of such an approach in the history of theory and into some new research findings of our days...

Development of the private economy and employment

Teréz Laký

According to the labour survey of the Central Statistical Office covering the 4th quarter of 1994, employment continued to diminish in 1994 by more than 50 000. The number of workplaces lost since 1990 approximates one and a half million. At the end of 1994 on annual average there were only 3 693 000 earners from the population aged 15–74. That is, from the population of the country of about 10 million, roughly 37%. In 1990 the ratios still were 50-50%.

The dwindling employment constitutes the framework for the processes analysed in the study. The analysis is a continuation of the writing published in this periodical a year ago almost with the same title. From the trends plotted on the basis of new data and information not only

the growing role of private economy in employment emerges more markedly, but so do the contrary effects accompanying its development: the gradual changes in the relative weights of abolishing, keeping and creating workplaces.

Outflows from Insured Unemployment in Hungary

John Micklewright–Gyula Nagy

Registered unemployment has represented over 10% of the labour force in Hungary since mid-1992 but little is known about the inflows and outflows that result in an unemployment stock of this size. The paper investigates the outflow from unemployment using a sample of nearly 40,000 spells of unemployment insurance (UI) receipt drawn from administrative records of the UI system. Outflows are remarkably low with UI exhaustion being the most common form of exit from the UI register for the individuals in the sample despite their often long entitlement periods to benefit. Following non-parametric analysis of the spell data the authors estimate a parametric competing risks model that summarises variation in exit probabilities with individual characteristics and region to five states – employment, subsidised employment, subsidised self-employment, training, and public works. Finally, the paper draws conclusions for labour market policy in Hungary and for further research.

Integration theory: A draft for Eastern and Central Europe

Péter Balázs

Integration theory will face a new challenge with the Eastern enlargement of the EU. Functionalist approaches have tried to explain and generalize empirical experience of the evolution of West European integration, while federalist theory has set remote political objectives. Both theoretical schools are present in the actual model and the way of functioning of the EU. However, they seem to have reached the limits of their applicability in the West and offer little help for the integration of the East. The extension of the unique integration model of the EU may collide with systemic differences of the “transition economies”, too. The article is an attempt to systematize such differences.

The author proposes seven theses for a theoretical approach of the Eastern enlargement of the EU. The theses highlight certain parts of traditional integration methodology that should be avoided during the eastern enlargement of the West European structure and include some preconditions for both parties. New side tracks of integration are also defined like “regulatory federalism” or a special version of East European “political functionalism”.

Determination of the price of arable land

Aladár Sipos–István Szűcs

The authors have worked out a method of valuation, well applicable also in practice, for the determination of a probable market price of land. According to them, the likely future price of land may be interpreted as the sum of two factors: on the one hand, the future value worked out from the geometrical series of expectable income from land and the sum of compound interest and, on the other hand, the present value of the future value of land coming about from the growth of the present price of land. The present value of income from land is determined by the annually forming income from land (land rent), its annual growth and the interest rate of capitalization as well as the discount rate.

The growing role of services

Judit Ványai–Erzsébet Viszt

The study compares the service sector of the developed countries with that of the former socialist countries. This is particularly important from two points of view: on the one hand it may be assumed that several (though not all) characteristics of the West-European development model have also appeared in Eastern and Central Europe. On the other hand, the Eastern and Central European region, starting late in the development of services, may adopt several technological and organizational solutions, thus saving the cost and time needed for experimenting. The authors have been led by these considerations and their purpose has been to explore the role and growth possibilities of productive, first of all business, services in Hungary, using the experiences of two Eastern European countries – Bulgaria and Slovenia – and of three countries belonging to the European Union: France and the later joining Greece and Spain.

have also appeared in Eastern and Central Europe. On the other hand, the Eastern and Central European region, starting late in the development of services, may adopt several technological and organizational solutions, thus saving the cost and time needed for experimenting. The authors have been led by these considerations and their purpose has been to explore the role and growth possibilities of productive, first of all business, services in Hungary, using the experiences of two Eastern European countries – Bulgaria and Slovenia – and of three countries belonging to the European Union: France and the later joining Greece and Spain.

A szakkönyvek házhoz jönnek!

DEBRECZENY GYÖRGY könyvterjesztő szakkönyvajánlata

Projekttervezés – projektmenedzsment

A könyv a komplex tervezési problematikák megoldására szolgáló projekttervezés korszerű módszereit, eljárásmodjait és segédeszközöket ismerteti, beleértve a gazdasági szempontok figyelembe vételét is. Ezt a sokoldalú anyagot főleg a menedzsment, a döntéshozók és politikusok szemszögéből tárgyalja, és mindazokhoz szól, akik ilyen feladatok előkészítésével, végrehajtásával és felügyeletével foglalkoznak.

Ára: 2800 Ft ...pld

Közgazdaságtan I-III.

Paul A. Samuelson—William D. Nordhaus

I. Alapfogalmak és makroökonómia. II. Mikroökonómia. III. Alkalmazott közgazdaságtan a mai világban. A könyv szinte naprakész, átfogja a teljes polgári közgazdaságtant.

Ára csak: 2300 Ft ...pld

Vállalatok célorientált elemzése I-II. ...pld

A tanulmány német vállalatok módszereivel foglalkozik, elsősorban a cégek éves beszámolóinak alapján. Főbb fejezetek: likviditás, eredmény, vagyon, növekedés, hitelképesség, humánpolitika elemzése, cégérték meghatározása. A második rész az ismertett elemzési módszerek gyakorlati alkalmazásával foglalkozik egy vállalat példáján.

Ára: 4480 Ft

Controlling kezdők számára

Receptkönyv egy nyereségirányítási rendszer önálló felépítéséhez

Ez a könyv egy praktikus bevezető, amely szabadon felhasználható űrlapokkal egy konkrét példán keresztül bemutatja, hogyan lehet a pénzügyi könyvelés számlakeretéből egy üzemgazdasági vezetési és irányítási rendszert kialakítani. A terv-tény elemzések beépítésével a rendszer képes előre jelezni a negatív folyamatokat, és még időben informálja a vezetést a szükséges intézkedések meghozatalához.

Ára: 1630 Ft ...pld

Belföldi Termékosztályozás (BTO)

Magyarország Európai Unióhoz történő csatlakozásának egyik lényeges előfeltétele a nemzetközileg kötelező érvényű statisztikai normák (fogalmi és módszertani előírások, tevékenységi és termékosztályozások) alkalmazása. A hazai termékosztályozások helyébe lépő, összefoglaló jellegű, a nemzetközi követelményeknek megfelelő új termékszabályozás a *Belföldi Termékszabályozás (BTO)*, mely tartalmazza a régi és az új besorolás közötti átjárás megkönnyítését segítő ún. fordítókulcsokat. *Tudja-e, hogy a jövőben nyilatkoztatásában ezeket az új számokat kell majd feltüntetnie a régi statisztikai kódok helyett?* A BTO használata a jövőben a gazdasági élet minden szereplője számára meg fogja könnyíteni egyrészt a hazai gyártást (vagy forgalmazást) ipari, illetve mezőgazdasági termékek adatainak nemzetközi összehasonlítását, másrészt a termelés és a külkereskedelmi forgalom árucsoportonkénti adatai közötti kapcsolatot vizsgálatát.

Ára: 5000 Ft ...pld

Auditing szótár ...pld

angol—német—magyar

Ára: 2464 Ft

Orosz—magyar/magyar— oroszigazdasági szótár

S. Kovács Zoltán ...pld

E szótár szükségességének hosszas bizonygatása helyett próbáljuk meg a hagyományos szótárral lefordítani a „kárptólási jegy”-et a kárptólás és a jegy alapján: kijöhet-e belőle a „kompenzacionnűj szertifikat”?

Ára: 2800 Ft

Angol/amerikai közgazdasági kifejezések értelmező szótára

Ára: 1120 Ft ...pld

Német közgazdasági kifejezések értelmező szótára

Ára: 1120 Ft ...pld

Német—magyar közgazdasági szótár

Ára: 896 Ft ...pld

* * *

Megrendelem az általam megjelölt könyveket, amelyek árát és a szállítási költséget az átvételkor kiegyenlítem. A szállítás Budapestre motoros futárral (350 Ft + 12% áfa) , vagy postai utánvétellel , vidékre postai utánvétellel történik (kérjük jelölje!). A megrendeléseket *Debreczeny György könyvterjesztő* teljesíti a kiadók megbízásából.

A megrendelő neve:

Pontos cím (emelet ajtó is):

Ügyszám: Telefon:

.....
cégszerű aláírás

**Megrendelését „Szakkönyvek” jelígre küldje a Közgazdasági Szemle
1112 Bp., Budaörsi út 45. címre vagy az 185-3775-ös faxszámra.**

KSZ

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, July–August 1995

CONTENTS

<i>János Kornai</i> : Dilemmas of the Hungarian economic policy	633
<i>András Bródy</i> : Growth, failure and cycles (Truncation and spectrum of the infinite model)	650
<i>Géza László–Balázs Zsámboki</i> : Money, financial mediators and the real economy	667
<i>Teréz Laky</i> : Development of the private economy and employment	685
<i>John Micklewright–Gyula Nagy</i> : Outflows from Insured Unemployment in Hungary	710
<i>Péter Balázs</i> : Integration theory: A draft for Eastern and Central Europe ...	735

DISCUSSION

<i>Keith Griffin–Azizur Rahman Khan</i> : Parallel or stage-wise reforms in the period of systemic change	754
<i>László Csaba</i> : Responsibility of the clerks (A rejoinder)	760

WORKSHOP

<i>Aladár Sipos–István Szűcs</i> : Determination of the price of arable land	766
--	-----

REVIEW

<i>Judit Ványai–Erzsébet Viszt</i> : The growing role of services	776
---	-----

BOOK REVIEW

A new approach to the economic problems of our age (Béla Csikós–Nagy–Péter S. Elek: Price and Power) (<i>Antal Máttyás</i>)	788
--	-----

English abstracts of the articles	794
---	-----

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: 1995. július 21.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felélős vezető: Grasselly István

95.2536/07 08-66-21

Felélős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 14,7 (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 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 a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H-1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 600 Ft

A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem

Vezetőképző Intézet

szakosító (másod-) diplomát adó kurzusai:

ÁLTALÁNOS MANAGER (DMS)

(4 szemeszter)

*marketing management • vállalkozások pénzügyei • vezetői számvitel
stratégia üzleti tervezés • kontrolling • angol üzleti nyelv • számítástechnika*

ÉRTÉKESÍTÉSI (SALES) MANAGER

PÉNZÜGYI (FINANCIAL) MANAGER

felvehető szakirányokkal az 5. szemeszterben

Kezdés: 1996. február

Az oktatás heti egynapos elfoglaltságot jelent.

Részletes tájékoztatás és jelentkezés:

BKE Vezetőképző Intézet

1087 Budapest, Könyves Kálmán krt. 48-52.

Telefon/fax: 210-4249, 210-4251

Kurzusvezető: Salamonné dr. Huszty Anna

Szervező: Baráth Jenőné

MBA (Master of Business Administration)

(4 szemeszter)

*vezetői közgazdaságtan • üzleti számvitel • vállalati pénzügyek • emberi erőforrások
üzleti stratégia • controlling • angol nyelv • szabadon választható tárgyak*

Felvételi követelmény:

egyetemi végzettség, legalább 1 év szakmai gyakorlat, sikeres felvételi vizsga.

Kezdés: 1996. február

Jelentkezési határidő: 1995. október 15.

BKE Vezetőképző Intézet

1087 Budapest, Könyves Kálmán krt. 48-52.

Telefon/fax: 210-4249, 210-4251

Kurzusvezető: dr. Findrik Mária (210-0231)

Szervező: Baráth Jenőné (210-4249)

Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. SZEPTEMBER

KOPITS GYÖRGY

Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer Magyarországon

KIRÁLY JÚLIA

Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése

VALENTINYI ÁKOS

Pénzügyi növekedés, infláció és a gazdasági növekedés

HÁMORI BALÁZS

Az elvakultság ökonómiája

CSILLIK PÉTER

Hipotézisek a kínálat, a kereslet, a folyó fizetési mérleg és az inflációgyorsulás meghatározásáról

KEREKES SÁNDOR–DENNIS RONDINELLI–VASTAG GYULA

A vállalatok környezeti kockázatai és a vállalatvezetők felelőssége

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, XLII. évfolyam, 1995. szeptember

TARTALOM

Kopits György: Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer Magyarországon 797
Király Júlia: Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése 819
Valentinyi Ákos: Pénzügyi fejlődés, infláció és a gazdasági növekedés 838

ESSZÉ

Hátori Balázs: Az elvakultság ökonómiája 860

VITA

Csillik Péter: Hipotézisek a kínálat, a kereslet, a folyó fizetési mérleg és az inflációgyorsulás meghatározásáról 871

MŰHELY

Kerekes Sándor–Dennis Rondinelli–Vastag Gyula: A vállalatok környezeti kockázatai és a vállalatvezetők felelőssége 882

KÖNYVISMERTETÉS

Thijs ten Raa: Linear Analysis of Competitive Economics (*Bródy András*) .. 896
Technological lag and intellectual backround (*Falusiné Szikra Katalin*) 897

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 899

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

KOPITS GYÖRGY

Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer Magyarországon

Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer központi helyet foglal el a magyar hatóságok által 1995 márciusában bevezetett kiigazítási csomagban. Az új rendszer fő céljai: a versenyképesség helyreállítása, megtartása és egyúttal az inflációs várakozások fékezése, illetve az egész makrogazdaságpolitika szavahihetőségének biztosítása. A rendszer paraméterei (kiinduló egyszeri leértékelés, bejelentett csúszás mértéke, intervenció sáv), az azonnali és határidős deviza-, illetve államkötvényt piacok nagyjából azt mutatják, hogy az új rendszer sikeresen indult Magyarországon. Külföldi tapasztalatok (dél-amerikai országok, Portugália, Izrael, Lengyelország) azt sugallják, hogy az árfolyamrendszer további sikere az államháztartási hiány jelentős visszaszorításának és fegyelmezett bérpolitika alkalmazásának szoros függvénye. Ezenkívül, rövid távon lényeges körülménytől kamatlábpolitikát folytatni, amely nem kockáztat gyors tőkekiáramlásokat. A tapasztalatokból arra is lehet következtetni, hogy az új rendszer hitelességének szilárd megalapozása előtt ajánlatos az újabb be nem jelentett leértékelést, a bejelentett havi leértékelés mértékének felemelését vagy az intervenció sáv bővítését elkerülni.*

Szembesülve egy tovább már nem tartható, romló folyó fizetési mérleggel, erős inflációs, illetve leértékelési várakozásokkal, 1995 március közepén a magyar hatóságok – a kiigazítási csomag részeként – előre meghirdetett csúszó árfolyamrendszert vezettek be, amelynek rendkívül fontos szerepe van – és egyre inkább lesz is – a gazdaságban. E rendszer folyamatos alkalmazása végső soron a makrogazdasági politika szavahihetőségét erősíti, a gazdálkodók (vállalkozók, háztartások) gazdaságpolitikával szembeni rendkívüli szkepticizmusa, bizonytalansága ellenében. Ezt a sikert azonban csak az egyéb makrogazdasági eszközöknek a csúszó árfolyamrendszerrel összehangolt, következetes használatával lehet elérni.

E cikk három fő témakörrel foglalkozik. Először, az előre meghirdetett csúszó árfolyamrendszer céljaival és paramétereivel a makrogazdasági összefüggések keretén belül. Másodsor, a rendszer alkalmazása során szerzett nemzetközi tapasztalatok-

* Egy előző változat került előadásra, illetve megvitatásra a Magyar Nemzeti Bankban 1995. május 17-i szemináriumán. Köszönet illeti a szeminárium résztvevőit, különösen *Darvas Zsoltot, Riecke Wernert, Simon András, Surányi Györgyöt, Szapáry Györgyöt, Szász Jánost*, ezenkívül 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 vagy az MNB álláspontjával.

kal: Dél-Amerikában a hetvenes évek vége felé, Portugáliában főleg a nyolcvanas években, Izraelben és Lengyelországban a kilencvenes években elért eredményekkel. Végül, a szerző megpróbálja levonni a Magyarországra vonatkozó tanulságokat, illetve a csúszó árfolyamrendszer szerepére, előnyeire és veszélyeire mutat rá a magyar gazdaság tekintetében.

A csúszó árfolyamrendszer

Bevezetésül érdemes áttekinteni az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer elméletét, jellegzetességeit, pontosabban: céljait, a paraméterek meghatározását és sikeres működésének feltételeit.

A rendszer közvetlen *céljai* közé tartozik a külső versenyképesség visszaállítása, illetve megőrzése, az inflációs várakozások lehűtése és ezáltal a külső és belső makrogazdasági egyensúly, egyúttal a tartós növekedés megteremtése. A rendszer – főképp bevezetésekor – hozzájárul a külső egyensúlyhoz azért, hogy kiszámítható módon növeli belföldön a külkereskedelemre alkalmas termékek (tradables) relatív árát az erre nem alkalmas termékekkel (nontradables) szemben.¹ A relatív árváltozás egyrészt ösztönzi az exportra, illetve az importhelyettesítésre történő termelést, mialatt a belső fogyasztást átcsoportosítja a külkereskedelemben részt nem vevő termékek felé. Másrészt a rendszernek nagyon fontos jelző szerepe van: amennyiben a gazdálkodók elhiszik az árfolyam-kiigazítás (leértékelés) előre meghirdetett mértékét, ez fékezi az inflációs várakozásokat, a bérinflációt, a kamatlábakat úgy, hogy a futamidő hosszának függvényében alakuló hozamgörbe átbillenjen emelkedőből csökkenőre. Az utóbbi nemcsak a vállalatok beruházását ösztönzi, hanem az államadósság kamatterheit is csökkenti. Általánosabban: az előre bejelentett árfolyamrendszer folyamatos alkalmazásával és összehangolásával a gazdasági szereplőkben kialakít egy tapasztalatot, amely növeli az egész gazdaságpolitika szavahihetőségét, és ezáltal ösztönzi a belső megtakarítást, a vállalkozást, a külföldiek és belföldiek beruházásait, a foglalkoztatást, illetve elvezet a tartós növekedéshez.

A rendszer *paraméterei*: a kiinduláskor meghirdetett egyszeri leértékelés mértéke, a havi csúszás mértéke és üteme és a középárfolyam körüli lebegési sáv szélessége. Ezeket nyilván nem könnyű előre jól „belőni”, főképp egy átmenetben lévő gazdaságban.

A *kiinduló egyszeri leértékelés* nagyrészt a korábban bekövetkezett versenyképesség-romlást próbálja kiigazítani, az említett belső relatív árak változását befolyásolva, a külkereskedelemre alkalmas termékek javára. E leértékelés mértékét tehát főleg az a reálfelértékelődés határozza meg, ami bekövetkezett ahhoz az időszakhoz képest, amikor az árfolyam nagyjából egyensúlyban volt.

A bejelentett *csúszás mértékének, valamint csökkenése ütemezésének* egyszerre kell ambíciózusnak és reálisnak lennie. Visszatekintve, legyen reális úgy, hogy segítsen helyreállítani az ország versenyképességét – főképp, ha kiinduló egyszeri leértékelés nem volt elégséges. Előre tekintve legyen ambíciózus is, olyan értelemben, hogy a leértékelés üteme egyre csökkenjen, és ezáltal előre látható időn belül befolyásolni tudja az inflációs várakozások csökkentését. Általánosan fogalmazva, a csúszás bejelentett mértéke nem szabad, hogy meghaladjon a kitűzött belső inflációs cél és az előre becsült külső infláció közötti különbséget. Az előre bejelentett csúszó árfolyam vagy ún. aktív rögzítés (active peg) ebben különbözik egy rögzített reál-árfolyamrendszertől, azaz a passzív rögzítéstől (passive peg), amely a tényleges, megfigyelt inflációkülönbséget hivatott kompenzálni. Miközben az utóbbi összhangban van bármilyen

¹ A „külkereskedelemre alkalmas” termékek fogalma az exportálható, illetve importálható (beleértve az importhelyettesítő) cikkekre vonatkozik. Ezen termékek nem teljesen azonosak a magyarul „versenyszférának” nevezett körrel.

belső inflációs rátával, az előre bejelentett csúszóárfolyam lényege éppen az infláció mérséklése.² Az előre bejelentett csúszás mértéke rögzített ugyan időszakonként, például féléves időszakokra, de idővel csökkennie kell, úgy, hogy az árfolyam elérjen egy rögzített nominális szintet. Amíg a rendszer minimális hihetősége nem megalapozott, addig különösen nem szabad a csúszás mértékét felemelni vagy ütemét megszakítani újabb egylépéses leértékeléssel.

A harmadik lényeges paraméter az árfolyam körüli megengedett *intervenciós sáv*, amely némi rugalmasságot biztosít a csúszó árfolyamnak (de főleg egy rögzített nominális árfolyamnak), semlegesítve a váratlan exogén folyamatok hatását. Ha a sáv túl széles vagy aszimmetrikus – például a leértékelés irányában szélesebb –, gyengíti a bejelentett csúszásba vetett bizalmat, beépül az árfolyam-kockázati felárba, és így alááshatja magát a rendszert. A sáv mértékének meghatározásakor tehát egyensúlyt kell keresni a rugalmasság és a hihetőség szempontjai között. Általánosan állíthatjuk, hogy minél magasabb a csúszás mértéke – főképp a rendszer bevezetése elején – annál keskenyebb sáv indokolható; ahogy a csúszás mértéke keskenyedik, egyre célszerűbb bővíteni a sávot.

A kiindulási időszak után mind szűkebb mozgástér marad arra, hogy változtatni lehessen az árfolyamrendszer paraméterein, kivéve talán a sávot. Következésképpen felmerül a kérdés: *milyen feltételekkel lehet a rendszert életben tartani?* Rövid (azonnali) távon, a bejelentett árfolyamot természetesen jegybanki intervencióval a devizapiacra a sávon belül kell tartani. Ehhez szükség van megfelelő devizatartalék-állományra, amely hihetővé teszi az intervenciót és a bejelentett árfolyam tarthatóságát. Ezenkívül a kamatláb-politikával kell/lehet az árfolyamot alátámasztani. Pontosabban a belső kamatlábnak – főleg a rövid lejáratú kincstárjegyek hozamszintjének – nem szabad alacsonyabbnak lennie, mint a hasonló futamidejű külső kamatlábszint, plusz a bejelentett leértékelődés mértéke, plusz a be nem jelentett leértékelési kockázati felár és egyes tőkepiaci tőkéletlenségek. Nyilván a tőkepiac, illetve a külső tőkemérleg nyitottságától függ, hogy milyen mértékben lehet eltérni, legalább rövid ideig, ettől a kamatlábszinttől. Ha például a jegybank által meghatározott kamatlábszint a piac által várt kamatláb alá esik, akkor idővel – különböző csatornákon keresztül – folyamatos tőkekiáramlás indul meg, aminek következtében tarthatatlanná válik a bejelentett árfolyam. Ha a tőkemozgás korlátlan, akkor a monetáris politika – még rövid távon is – elveszti önállóságát, és teljes egészében az árfolyamrendszer határozza meg.

A rövid távon túl a csúszó árfolyamrendszer fenntarthatósága szorosan függ az alapvető makrogazdasági eszközök alkalmazásától. Ez megkívánja, hogy a monetáris expanzió üteme összhangban legyen a bejelentett árfolyammal, ami azt jelenti, hogy a belső hitelkibocsátásnak – beleértve azt is, amit elszív az államháztartási hiány finanszírozása – alkalmazkodnia kell a bankszektorban a nettó külföldi kötelezettségéhez.³ Másképpen fogalmazva fontos, hogy a belső összeresletet a költségvetési és a jövedelempolitikával fékezzük, hogy ezáltal érvényesüljön a csúszó árfolyam külső és belső stabilizáló hatása. Ezen eszközök közül – a monetáris összefüggéseken kívül – legközvetlenebbül a bérpolitikának van befolyása a bejelentett árfolyam tarthatóságára. Ha a nominális bérek emelkedése folyamatosan meghaladja a termelékenység növekedését, nagyobb mértékkel, mint az árfolyam csúszásmértéke, akkor idővel reálfelértékelési nyomás keletkezik. Összegezve, a bér és fiskális fegyelem alapvető feltétele a bejelentett csúszó árfolyam, valamint a rögzített árfolyamrendszer betartásának.

² *McKinnon* [1981] elemzi az aktív és a passzív árfolyamrögzítés közötti különbséget, valamint az ezekkel járó külkereskedelmi, illetve pénzügyi rendszert. A rögzített reál-árfolyamrendszer elemzésével foglalkozik *Adams–Gros* [1986].

³ A költségvetési hiány és a belső hitelkibocsátás kulcsszerepét egy csúszó árfolyamrendszerben elméleti megközelítésben, lásd *Savastano* [1992].

Külföldi tapasztalatok

A felhalmozódott tapasztalatok közül felsorolhatunk féltucat esetet, ahol a bejelentett csúszó árfolyamrendszer egy makrostabilizációs program lényeges része volt. Szinte mindegyik esetnek van valamilyen hasznos tanulsága Magyarország számára.

Argentína, Chile és Uruguay 1978–1982 között bejelentett csúszó árfolyamrendszert követett, elsősorban azért, hogy megtörje a magas inflációs várakozásokat.⁴ A rendszer bevezetés előtt az évi infláció elérte az 50 és 175 százalék közötti tartományt, miközben (Chile kivételével) stagnált az össztermelés. Ezekben az országokban már előzőleg – kevés sikerrel – voltak szerény kezdeményezések a belső kereslet visszafogására, és külső liberalizációs folyamat is elindult. Emellett a többé-kevésbé alkalmazkodó leértékelések továbbra is táplálták az inflációs folyamatot. Ezzel a gyakorlattal próbált szakítani az új árfolyamrendszer. A rendszer országokként különböző havi leértékeléssel indult (kb. 1,5 és 4,5 százalék között), amelyek menetrendjét (*tablita*) általában legalább hat hónapra előre bejelentették.⁵ A rendszer bevezetését egy elégséges (Argentínában és Uruguayban több mint egy év importértékének megfelelő) devizatartalék-állománnyal támasztották alá (lásd 1. táblázat).

1. táblázat

A bejelentett csúszó árfolyamrendszert alkalmazó országok makrogazdasági mutatói
(százalék, éves átlagban)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
<i>Argentína</i>							
Reál GDP növekedése	6,2	-3,3	7,3	1,5	-6,7	-5,0	2,9
Folyó fizetési mérleg/GDP	2,2	2,8	-0,5	-3,1	-3,8	-4,1	-3,8
Államháztartási mérleg/GDP	-11,9	-10,1	-9,0	-11,3	-16,4	-17,2	-17,3
Hazai valuta/dollárárfolyam növekedése	191,2	95,3	65,5	39,5	139,7	488,8	306,2
Fogyasztói árinfláció	176,0	175,5	159,5	100,8	104,5	164,8	343,8
Betéti kamatláb	145	128	118	79	157	127	283
Reálbérek növekedése	1,0	-2,8	11,4	11,1	-8,3	-13,0	n. a.
Devizatartalék év végén/havi átlagimport	9,6	16,1	17,1	7,9	4,4	6,1	6,9
<i>Bejelentett havi leértékelés</i>			4,45	2,8→1,0			
<i>Chile</i>							
Reál GDP növekedése	9,9	8,2	8,3	7,8	5,5	-14,1	-0,7
Folyó fizetési mérleg/GDP	-4,1	-7,1	-5,7	-7,1	-14,5	-9,5	-5,7
Központi költségvetési mérleg/GDP	-1,1	-0,1	4,8	5,4	2,6	-2,2	-2,6
Hazai valuta/dollárárfolyam növekedése	64,9	47,0	17,7	4,7	0,0	30,5	54,9
Fogyasztói árinfláció	91,9	40,1	33,4	35,1	19,7	9,9	27,3
Betéti kamatláb	93,8	62,8	45,1	37,5	40,8	47,9	28,0
Reálbérek növekedése	12,8	-8,1	8,3	9,0	9,1	-0,1	-10,7
Devizatartalék év végén/havi átlagimport	2,3	4,0	5,9	8,5	6,5	7,4	10,1
<i>Bejelentett havi leértékelés</i>		1,5	1,0→0,0	0	0	0→0,8	
<i>Sávzélesség (+/-)</i>			0,5→2,0	0,5	0,5	0,5→2,0	

⁴ A dél-amerikai tapasztalatokkal már sokan foglalkoztak, többek között: *Corbo-de Melo* [1985], *Dornbusch* [1982], *Barletta-Blejer-Landau* [1984], *Agénor-Montiel* (megjelenés alatt).

⁵ Kivételként, Argentínában 1980 folyamán havi előre bejelentett leértékelés-csökkenést alkalmaztak.

<i>Uruguay</i>	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Reál GDP növekedése	1,2	5,3	6,2	6,0	1,9	-9,4	-5,9
Folyó fizetési mérleg/GDP	-3,9	-2,5	-4,9	-7,0	-4,1	-2,5	-1,2
Központi költségvetési mérleg/GDP	-1,3	-0,9	0,0	-0,0	-1,5	-9,1	-3,9
Hazai valuta/dollárárfolyam növekedése	40,2	29,5	29,7	15,8	18,9	28,6	148,3
Fogyasztói árinfláció	58,2	44,5	66,8	63,5	34,0	19,0	49,2
Reálbérek növekedése	-12,1	-3,4	-3,1	0,4	7,4	-0,3	-25,0
Betéti kamatláb	51,4	42,6	50,6	50,3	47,4	50,1	71,4
Devizataralék év végén/havi átlagimport	12,4	14,5	8,3	6,5	7,0	6,0	9,3
<i>Bejelentett havi leértékelés</i>			1,5	1,3	1,2	1,2	
<i>Portugália</i>	1977	1978-80	1981-83	1984-87	1988-90		
Reál GDP növekedése	5,6	4,8	1,1	2,6	4,6		
Folyó fizetési mérleg/GDP	-0,1	-0,6	-10,9	0,9	-0,8		
Magán (egyoldalú folyó) átutalás/GDP	6,9	14,4	11,2	9,9	8,1		
Központi költségvetési mérleg/GDP	-0,1	-10,5	-7,7	-6,9	-3,8		
Nominál árfolyamindex növekedése	26,4	11,4	17,7	9,2	3,0		
Fogyasztói árinfláció	27,1	20,9	22,6	17,2	11,9		
Betéti kamatláb	12,5	18,6	22,1	21,2	13,3		
Reálbérek növekedése	-9,4	-0,4	1,9	-1,9	1,1		
Devizataralék év végén/havi átlagimport	3,5	5,4	7,9	8,6	8,6		
<i>Bejelentett havi leértékelés</i>		1,25→0,5	0,5→1,0	1,0→0,5	0,4→0		
<i>Izrael</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	
Reál GDP növekedése	1,3	5,8	6,2	6,6	3,4	6,5	
Folyó fizetési mérleg/GDP	2,8	1,1	-0,7	0,3	-2,1	-2,8	
Államháztartási mérleg/GDP	-6,1	-4,2	-4,3	-2,9	-2,8	-1,0	
Hazai valuta/dollárárfolyam növekedése	19,9	5,2	13,0	7,9	15,1	6,4	
Fogyasztói árinfláció	20,1	17,2	19,0	11,9	10,9	12,3	
Betéti kamatláb	14,1	14,4	13,9	11,3	10,4	12,0	
Reálbérek növekedése	0,7	0,1	-2,4	-0,3	0,5	2,6	
Devizataralék év végén/havi átlagimport	4,5	5,1	4,6	3,3	3,8	3,5	
<i>Bejelentett havi leértékelés</i>				0,7→0,6	0,6→0,5	0,5	
<i>Sávszélesség (+/-)</i>	3,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	
<i>Lengyelország</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	
Reál GDP növekedése	0,2	-11,6	-7,0	2,6	3,8	6,0	
Folyó fizetési mérleg/GDP	-2,7	1,1	-2,9	-0,3	-2,7	-1,1	
Államháztartási mérleg/GDP	-7,4	3,1	-6,5	-6,7	-2,9	-2,5	
Hazai valuta/dollárárfolyam növekedése	233,9	560,2	11,3	28,8	32,9	25,4	
Fogyasztói árinfláció	247,7	553,6	76,7	45,3	35,3	32,2	
Betéti kamatláb	100,0	41,7	53,5	37,8	34,0	30,6	
Reálbérek növekedése	10,4	-28,8	-5,4	-5,4	0,6	3,6	
Devizataralék év végén/havi átlagimport	2,8	5,7	3,0	3,2	2,7	3,4	
<i>Bejelentett havi leértékelés</i>			1,8	1,8	1,8→1,6	1,6→1,2	
<i>Sávszélesség (+/-)</i>			0,5	0,5	0,5→1,0	1,0	

Forrás: International Monetary Fund [éves kiadványai] és a szerző számításai.

A leglátványosabb esetben, Chilében sikerült alig egy év alatt elérni a rögzített nominális árfolyamot és több évig tartani egy aránylag keskeny sávon belül. Ugyanakkor a reálárfolyam – a folyamatos inflációs bértükrözési (indexálási) törvény következtében – közel 30 százalékkal felértékelődött. Argentína esetében a teljes kísérlet alig két évig tartott, tudniillik az államháztartási hiányt nem sikerült a GDP-hez viszonyított 9 százalék alá szorítani, miközben a reálbérek emelkedtek. Uruguayban azonban 1980-ig az államháztartást nagyjából egyensúlyban tartották, de azután a költségvetési hiány megugrott, a GDP 9 százalékára. A többi országhoz képest valószínűleg Uruguay volt a legsebezhetőbb, tekintettel arra, hogy jóformán teljesen liberalizálta a tőkemérleget, érdekes módon még a folyó fizetési mérleg liberalizálása előtt.⁶

Lényegében ezen országok egyikében sem sikerült az árfolyamrendszer hitelét tartósan biztosítani. Ezt az állapotot tükrözték a nagyon magas kamatlábak, amelyek folyamatosan jóval meghaladták a külső kamatlábszintet plusz az előre bejelentett árfolyam leértékelést – az árinfláció csökkenése ellenére. A magas reálkamatok, illetve a kamatkülönbözet eleinte mindegyik esetben nagymértékű tőkebeáramlást váltott ki. Az ebből keletkező devizatartalék-felhalmozás megnehezítette a monetáris irányítást. Később azonban, ahogyan az alapvető makrogazdasági egyensúly megingott, a kamatlábpolitikával sem lehetett tarthatóvá tenni a már egyre alacsonyabb leértékelést, illetve Chile esetében a már rögzített árfolyamot; a tartalékok csökkentek – bár egyes esetekben az import esésénél lassabban – és a tőke kiáramlott. Így felborult az árfolyamrendszer, és újra rohamos infláció indult el. Ezeknek az országoknak az esete egyértelműen a költségvetés és a bérpolitika rendkívüli fontosságát illusztrálja. Egy-két éves sikeres tapasztalat után Argentínában és Uruguayban az elszabaduló költségvetési hiány, Chilében pedig a reálbérek – rögzített árfolyam melletti – jelentős emelkedése miatt kudarcba fulladt az árfolyamrendszer, és még nagyobb egyensúlyhiány, egyúttal pedig még az azelőttinél is magasabb inflációs várakozások keletkeztek.

Portugália 1978 és 1989 között majdnem folyamatosan alkalmazta a csúszó árfolyamrendszert, amelyet elég sikeresen követett 1983 után.⁷ Portugáliában – bár a fizetési mérleg jelentős hiánya mellett – jóval egyhébb volt az inflációs nyomás, mint a felsorolt dél-amerikai országokban. A hatóságok 15 százalékos egyszeri leértékelést követően előre bejelentett csúszó árfolyamrendszert vezettek be 1977 vége felé, havi 1,25 százalékos leértékeléssel, amelyet 1980-ban fokozatosan 0,5 százalékra csökkentettek. Az árfolyam- és kamatpolitika koordinált alkalmazása javította a belső és a külső egyensúlyt. Ez a folyamat megtorpant 1980 és 1983 között, amikor több egyedi leértékeléssel próbáltak újból korrigálni egy előzetes – az árinfláció további lassítása érdekében alkalmazott – 6 százalékos felértékelést, amely átmeneti reálbér-növekedéssel járt. Végül, az 1983-as stabilizációs programmal sikerült a tartós növekedést elindítani, és az inflációt tartósan levinni közel az átlagos európai szintre. Ezt részben az előre bejelentett csúszás igen alacsony mértéke (az utolsó évben már csak havi 0,25 százalékos leértékeléssel) tette lehetővé. Így Portugália aránylag kényelmesen 1990-ben már *de facto*, 1992-től pedig *de jure* csatlakozott az ERM-hez (európai árfolyamrendszerhez).

Portugália sikerének magyarázata az árfolyamon kívül több tényezőben rejlik, amelyek hiányoztak a dél-amerikai esetekben. A makrogazdaságpolitika már eleve

⁶ Ez ellenkezik az általában javasolt külső liberalizálási sorrenddel, lásd *McKinnon* [1982], *Frenkel* [1982], *McKinnon* [1984].

⁷ Az első fázisnak a leírását tartalmazza *Schmitt* [1981]. Az árfolyamrendszer Portugáliai alkalmazását elemzi *Dornbusch* [1981]. Egy átfogó visszatekintés a portugál gazdaságpolitikára a hatvanas évek óta *Silva Lopes* [megjelenés alatt].

sokkal szavahihetőbb – kivéve a hetvenes évek közepén és talán a nyolcvanas évek elején –, továbbá a munkaerőpiac eléggé rugalmas volt ahhoz, hogy lehetővé tegye a reálbérek mérséklődését. Ezzel együtt rendkívül magas volt a magánmegtakarítási ráta, amelynek fő forrása a külföldön élő munkavállalók átutalása volt. A GDP-hez viszonyítva 7 és 12 százalék között ingadozott. Ez, és 1987-től a hivatalos EK-átutalások finanszírozták a magas államháztartási hiányt. Ezenkívül a magas deviza-, illetve aranyállomány alátámasztotta az árfolyamrendszer hitelességét.

Izrael 1985-ben és Lengyelország 1990-ben kénytelen volt bevezetni egy ún. heterodox stabilizációs programot, hogy az egyre magasabb tehetetlenségi inflációt megfékezzék.⁸ Izraelben az átlagos inflációs ráta 450 százalék volt 1984-ben, Lengyelországban 250 százalékot ért el 1989-ben; és az év végére már üteme mindkét esetben jelentősen tovább gyorsult. Az inflációs folyamat okaira való tekintettel mindkét országban a program alapjául a rögzített nominális árfolyam és a nominális bérstop szolgált, amelyek horgonyként hatottak a makrogazdasági kiigazításban. Kulcsfontosságú volt mindkét országban az államháztartás magas hiányának szinte azonnali nagymértékű kiigazítása. Ezeknek az eszközöknek a szigorú alkalmazása vezetett a stabilizáció útján a növekedés felé.

Izraelben 1985 folyamán a hatóságok három csomagban és végül egy átfogó stabilizációs programban egyeztek meg a társadalmi partnerekkel. Ez a többi között felfüggesztette a korábbi bérindexálási rendszert: amely által az államháztartásban, illetve az állami tulajdonban lévő vállalatok körében egy év alatt 14 százalékkal csökkentek a reálbérek. Az államháztartásban nagymértékű létszámcsökkenéssel, a családi járadékok és támogatások karcsúsításával, az adóalap szélesítésével (személyi jövedelemadó, hozzáadottérték-adó kulcsának mérséklésével egybekötve) két év alatt sikerült az államháztartási hiányt közel 30 százalékponttól 1984-ben majdnem a felére lefaragni.⁹ Ennek eredményeként az éves árinfláció 20 százalékra esett, a folyó fizetési mérleg hiányból többletbe fordult, miközben a növekedési ütem 2 százalék fölé emelkedett.

Részben – olykor a termelékenység-növekedéssel kapcsolatos – béremelési nyomás miatt, részben a monetáris politika nagyobb mozgásterét érdekében szükség volt egy rugalmasabb, de továbbra is kiszámítható árfolyamrendszerre. Ezért, amikor már sikerült megszerezni a gazdálkodók bizalmát a makrogazdasági eszközök használatát illetően, 1989-ben Izrael több mint 12 százalékos leértékelés mellett egy +/-3 százalékos sávot nyitott a rögzített árfolyam körül.¹⁰ 1991 végén áttért az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszerre, miután a sávot 5 százalékra emelték. A csúszás mértéke azonban 1991 vége és 1993 vége között havi 0,7 százalékról 0,5 százalékra csökkent. A kilencvenes évek alatt az árfolyamrendszert továbbra is körültekintő költségvetési és bérpolitika támasztotta alá. Ilyen körülmények között a bejelentett csúszó árfolyamsáv alkalmazása az árfolyam, illetve (a külföldi kamatlábakkal szemben) a kamatláb-különbözet ingadozását mérsékelte. Az eredmények közé sorolható a to-

⁸ A heterodox programok célja nemcsak az alapvető makrogazdasági egyensúly helyreállítása – hagyományos keresletrestrikcióval, fiskális, monetáris eszközökkel, illetve kínálatnöveléssel, szerkezetátalakítási intézkedésekkel –, hanem a tehetetlenségi infláció kiiktatása is. Az utóbbihoz elsősorban az indexálást kell megszüntetni és szigorúan rögzíteni kell a nominális árfolyamot, a nominális béreket és egyes esetekben rövidebb ideig az árakat is. Ilyen programokat vezettek be 1985 és 1987 között Izraelen kívül például Argentínában, Bolíviában, Brazíliában és Mexikóban. Ezek közül az argentin és a brazil program kudarcba fulladt.

⁹ A program költségvetésre vonatkozó részleteit lásd *Kreis* [1989].

¹⁰ A Chile, Mexikó és Izrael által a kilencvenes években alkalmazott árfolyamsávot elemzi *Helpman–Leiderman–Bufman* [1994]. Ezen esetek közül magyar szempontból Izrael tapasztalata a legrelevánsabb.

vábbi infláció mérséklése, a folyó fizetési mérleg kezelhető mértékű hiánya és a tekintélyes növekedési ütem.

A piacgazdaságba való átmenet első fázisában Lengyelország hasonló körülmények között indult, mint Izrael, ott 1990-ben a rögzített árfolyam mellett büntető bérnövekedési adót alkalmaztak (*popiwiek*) és a GDP arányában 10 százalékos költségvetési kiigazítást hajtottak végre. Az utóbbiak központi eleme volt a különféle támogatások leépítése. Érdeemes megfigyelni, hogy a heterodox program külső és belső stabilizációs hatásán kívül, a termelés zsugorodása Lengyelországban jóval enyhébb volt, mint az összes többi átmenetben lévő gazdaságban, ahol sokkal enyhébb, fokozatosabb kiigazítást követtek.

Izraelhez hasonlóan Lengyelországban is a rögzített árfolyam alkalmazásáról tértek át az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszerre. Egylépéses 14 százalékos leértékelés után 1991-ben havi 1,8 százalékos leértékelést jelentettek be, amely 1993-ban 1,6 százalékra, 1994 vége felé pedig 1,2 százalékra csökkent. A kiigazítási folyamat nem volt zökkenőmentes: 1992 folyamán a béremelkedés felgyorsulása újabb 10 százalékos be nem jelentett leértékelést tett szükségessé; továbbá 1993-ban egy idő előtti belső kamatlábcsökkentés miatt szükségessé váló, újabb 8 százalékos egyedi leértékeléssel kellett megállítani a tartalékok csökkenését.¹¹ Ezek után a hatóságok visszautasították a további kamatlábcsökkentést, amely 1994 közepe óta nagyméretű tőkebeáramlást idézett elő. Az előre bejelentett csúszó árfolyam körül egy szűk $\pm 0,5$ százalékos sáv volt megengedve, amelyet 1993-ban egy százalékra, 1995 februárjában két százalékra és májusban tovább, hét százalékra emeltek. Nyilván – részben az óvatosan magas kamatláb miatt – a zloty felértékelődési nyomás alá került, ami további sáv bővítést kényszerített ki. Az aránylag fegyelmezett bérpolitika, a csökkenő államháztartási hiány és a leértékelések hozzájárultak egy tartható külső egyensúlyhoz. De valószínűleg éppen a sokáig tartó és magas szintű havi – továbbá egyedi – leértékelések miatt az infláció 30 százalék körül „beragadt”. Előre tekintve azonban az árfolyamrendszer fokozott hihetősége hozzájárult a hozamgörbe átbilleneséhez, ami az inflációs várakozások megszelídítésének jele.

Figyelemre méltó, hogy a lengyel, valamint az izraeli esetben – a többi példától eltérően – a pénzügypolitika szavahihetőségét nagyrészt az előzőleg rögzített árfolyammal együtt következetesen alkalmazott bérfigyelemmel és a költségvetési hiány visszaszorításával érték el.¹² Ezekben az esetekben idővel szükséges volt – a szélesedő sávval – némi rugalmasságot engedni a rendszer számára. A csúszó árfolyamsávot természetesen csak akkor lehetett bővíteni, amikor – az egylépéses leértékelések dacára – a rögzített nominális árfolyam bizonyos időszakon át már kiállta a próbát.

Ezen tapasztalatokból arra is következtetni lehet, hogy fontos a kamatlábpolitikát összehangolni a csúszás mértékével és ütemével. A lengyel esetből kiderül, hogy az idő előtti kamatlábcsökkentés szükségessé tehet további be nem jelentett leértékeléseket, amelyekről felborulhat a rendszer. Jobbik esetben a túl magas belső kamatláb sterilizációs problémát okozhat. A sáv enged némi játéktérrel a kamatlábpolitikának, bár – mint ahogy mind az izraeli, mind a lengyel gyakorlat mutatja – a jegybank a hivatalosnál keskenyebb sávhatáron belül interveniál.

¹¹ Ezen folyamat leírását lásd *Ebrill és szerzőtársai* [1994].

¹² Hasonló állapot alakult ki a mexikói heterodox program végrehajtása során, ahol azonban egy aszimmetrikus sávot alkalmaztak, reagálva az egyre erősebb reálértékelődésre, amely nyilván 1994 végére már tarthatatlanná vált.

A csúszó árfolyam alkalmazása Magyarországon

Miként lehet értékelni a fenti elemzés és a külföldi tapasztalatok alapján a Magyarországon bevezetett csúszó árfolyamrendszer eddigi működését? Mik a magyar rendszer kilátásai, veszélyei?

Miközben több gazdaságban, ahol az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszert alkalmazták, a magas inflációs várakozások megtörésére, visszaszorítására törekedtek, Magyarország esetében a rendszer bevezetését inkább más tényezők tették indokolttá. Bár itt továbbra is makacs inflációs várakozások és olykor erős leértékelési spekulációs hullámok fenyegetnek – mint például 1995 első hónapjaiban –, feltűnő hogy Magyarországon a gazdálkodóknak mennyivel nagyobb bizalmatlansága jellemzi a gazdasági környezetet a pénzügypolitikával szemben, mint amennyire azt az objektív folyamatok indokolnák.¹³ Ezenkívül, az egylépéses leértékelés és a kezdetben alkalmazott havi leértékelések révén, valamint a többi makrogazdasági eszköz használatával kellett megállítani a gazdaság romló versenyképességét és egyúttal csökkenteni az aránylag magas összeresletet, amely a folyó fizetési mérleg tarthatatlan méretű hiányában (1993 óta megközelíti a GDP 10 százalékát) mutatkozott meg.

Tehát az *első* közvetlen indok az új árfolyamrendszer bevezetésére – valamint a velejáró körültekintő makrogazdasági eszközök alkalmazására – az inflációs és leértékelési várakozások megszelídítése, ezzel együtt pedig a gazdaságpolitika szavahihetőségének megerősítése, miközben jelentősen javul a versenyképesség. Egy *másik* indok – az előzővel összefüggésben – az, hogy az inflációs várakozások csökkentése által sikerüljön mérsékelni az államadósság magas kamatterheit (amely a GDP-nek már közel 10 százaléka), és egyúttal a költségvetési hiányt egyre hosszabb lejáratú és alacsonyabb kamatköltségű kötvényekkel lehessen finanszírozni. A nominális és reálkamatlábak csökkentése ösztönzi a vállalati beruházások finanszírozását a bővülő tőkepiacon keresztül. Egy *harmadik* indok az árfolyamra alapozott monetáris politika bevezetésére az, hogy bizonyos fokig fölöslegessé teszi monetáris célok kitűzését (*monetary targeting*), amelyeket nehéz megbízható módon alkalmazni a pénzkereslet meglehetősen bizonytalan, nagy hibahatárok között mozgó becslései miatt, tekintettel a gazdaság átmeneti állapotára. A *negyedik* ok, hogy Magyarország folyamatosan közeledni és középtávon csatlakozni szándékozik az Európai Unióhoz, lehetőleg már az európai valutákhoz rögzített árfolyamrendszerrel. Ez középtávon egyébként is logikus iránya, célja az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszernek.

A magyar hatóságok által 1995. március közepén bevezetett kiigazítási csomagnak kétségtelenül legfontosabb eleme volt az árfolyam egylépéses leértékelése (9

¹³ Ilyen értelemben, a magyar helyzet mintha eltérne mind a cseh, mind a lengyel állapotoktól, ahol a háztartásoknak, valamint a vállalkozóknak valószínűleg nagyobb a bizalma a makrogazdasági döntéshozásban, irányításban. Anélkül, hogy a magyar gazdálkodók bizalmatlanságát megpróbálnánk alaposan elemezni, ennek gyökereit részben az immár egy-két évtizede tartó „húzdmeget-ereszdmeget” jellegű reform-cum-kiigazítási folyamatra lehet visszavezetni. Az igazi veszély abban rejlik, hogy ha ilyen ellentmondásos folyamat után már az új árfolyamrendszerre támaszkodó stabilizációt sem lehet betartani, akkor valószínűleg végül egyre keményebb orvoslással lehet csak visszanyerni a gazdálkodók bizalmát. Ezt sokkal drámaibb szinten talán Argentína esete illusztrálja, ahol miután szinte mindent kipróbáltak már, csak a jelenlegi – 1991 óta érvényben lévő – „valutabizottság”-ra (*currency board*) alapozott pénzügypolitika bevezetése maradt hátra. Érdeemes megfigyelni, hogy az ezzel járó devizataralékok változása által meghatározott monetáris állomány, illetve a rögzített árfolyam, valamint az egyensúlyban lévő államháztartás – nagyrészt jelzőértékével – hozzájárult a GDP 7 százalékos reálnövekedéséhez 1991 óta; lásd *International Monetary Fund* [1994]. A fiskális és monetáris eszközök használatával – a többi között a „valutabizottság” rendszer alatt – az átmenetben lévő országok esetében, foglalkozik *Kopits* [1994a].

százalék)¹⁴ és további előre bejelentett csúszó leértékelése (júniusig havi 1,9 százalékkal, aztán decemberig havi 1,3 százalékkal) a meglévő sávon belül (2,25 százalékkal a központi árfolyam körül).¹⁵ Bár vitatkozni éppenséggel lehet egyes kiinduló paraméterek pontos mértékéről, mégis jogosan állítható, hogy azok nagyjából úgy jók, ahogyan meghatározták azokat. Az egylépéses leértékelés plusz a viszonylag magas induló havi leértékelési ütem hozzájárult az előző reálfeleértékelődés korrekciójához. Ezen túl a csomag tartalmazta a költségvetési hiány visszaszorítását (legalább 2 százalékponttal a GDP-hez viszonyítva) is, részben a széles körben bevezetett (8 százalékos) vámpótlékból adódó költségvetési bevételeknek köszönhetően, és lényeges reálbér-csökkentési céllal az államháztartás, illetve állami tulajdonú vállalatok körében.¹⁶ Ezenkívül, az árfolyam azonnali védelmére a valutatartalékok szintje (több mint félelvi importra elegendő), és a kiinduló kamatlábak szintje elégséges. Az utóbbi állítás bizonyítékának lehet tekinteni, hogy az MNB március óta a sáv alján (felértékelődési nyomást jelezve) valószínűleg folyamatosan interveniál.

Ennek ellenére kezdettől fogva elhangzottak kritikus megjegyzések, amelyek kétségbe vonják a csúszó árfolyamrendszer rövid távon való tarthatóságát. Az egyik megjegyzés az, hogy a határidős devizapiacra olcsóbb a forint, mint amennyibe a bejelentett csúszó leértékelés szerint kerülnie kellene. Egy másik megjegyzés az, hogy a jelenlegi állampapírhozam jóval meghaladja azt a szintet, amelyet a külföldi kamatláb plusz a bejelentett leértékelés alapján számítani lehet. A harmadik kérdés arra vonatkozik, hogy a jelenlegi tényleges infláció meghaladja az inflációs célt, amit az előre bejelentett havi leértékelés (változatlan reálkamatlábakat feltételezve) impliciten tartalmaz.

Az első kritikus megjegyzés kapcsán érdemes figyelembe venni, hogy a magyar határidős devizapiac még valószínűleg tanuló időszakban van ahhoz, hogy az ott történt kötések teljes mértékben mérvadónak lehessen tekinteni. A decemberre vonatkozó kötések egyébként is azt mutatják, hogy március óta folyamatosan keskenyedett a hézag a piaci határidős árfolyam és a bejelentett árfolyam között, és már július közepe óta eltűnt ez a hézag (lásd a Függelékét). A határidős árfolyam beilleszkedése, illetve bentmaradása az előre vetített sávban fontos jele annak, hogy növekszik az árfolyam hihetősége.

A második megfigyelésre kissé bonyolultabb a magyarázat. A belső és külső kamatláb között tudniillik a bejelentett leértékelésen kívül nemcsak a be nem jelentett leértékelés kockázata rejlik, hanem a – nem elhanyagolható mértékű – információhiány és a pénzügyi piacok szegmentáltsága is. Természetesen a be nem jelentett leértékelés kockázatát erősen befolyásolják az inflációs várakozások, amelyek jelenleg a jelek szerint jóval meghaladják a mért áremelkedést. (A be nem jelentett leértékelés kockázatán kívül azonosítható az országkockázat, amelyet a külföldi tőkepiacokon érzékelnek a magyar gazdaságra vonatkozóan, beleértve az ország pénzügypolitikáját.) De még ha csak a be nem jelentett leértékelési kockázatot figyeljük, miközben minden mást változatlanul tekintünk, akkor sem egyértelmű a kép: miközben a rövid lejáratú kamatok csökkentek, a hosszabb lejáratúak alig változtak az MNB kincstárjegy-aukcióin. Nem megyugrató, hogy a hozamgörbe ellenkező irányba fordult, némi bizalmatlanságról tanúskodva a jövőbeli inflációs fejleményekkel, illetve a pénzügypolitikával kapcsolatban. Elképzelhető az is, hogy talán a görbe részben

¹⁴ Pontosabban a forintnak külföldi valutakosárral (dollár 30 százalék, ECU 70 százalék) szemben kifejezett ára 8,3 százalékos esett.

¹⁵ Az árfolyamrendszer és az ehhez tartozó monetáris politika 1995-ös irányelveit ismertette a *Magyar Nemzeti Bank* [1995].

¹⁶ A törvénymódosítási csomagot, illetve az 1995-ös pótköltségvetést ismertette a *Magyar Kormány* [1995] és a *Pénzügyminisztérium* [1995].

az aukciós szabályok változásainak hatását tükrözi vissza.¹⁷ Ezzel szemben, talán némileg biztatóbb, hogy a három hónapos kincstárjegyek határidős piacán a kamatláb fokozatos mérséklődésének lehetünk tanúi, még ha közben a piaci kamatláb és a külföldi kamatláb, illetve a bejelentett leértékelés által determinált azonos futamidejű forintkamatláb közötti különbség emelkedett is (Függlek).

A harmadik megjegyzés kapcsán, nem lehet csodálkozni, hogy az első menetben az idei inflációs várakozások meghaladják mind a mért árinflációt, mind az év végi inflációs célt. A mért árinfláció a tényleges áremelkedéseken alapul (rendszerint a múlt év hasonló időszakához mérve), amely jelenleg a leértékelés plusz a vámpótlék elsődleges hatását tartalmazza. Nagyrészt az összereslet további szűkülésétől, illetve a reálberek csökkenésétől függ, hogy sikerül-e megfékezni ennek az elsődleges hatásnak a továbbgyűrűződését az inflációba – beleértve a külkereskedelemben részt nem vevő termékek árának emelkedését is. A reálberek csökkenésének és a bejelentett csökkenő leértékelés mértékének közvetlen szerepe van a tényleges és a várt infláció alakulásában. A reálberek csökkenésének és a havi leértékeléseknek hatására válik lehetségessé az inflációs cél megközelítése – amely 1995 második felére éves szintre átszámítva kb. évi 20 százalék.¹⁸

Milyen veszélyek vannak a láthatáron a külföldi tapasztalatok alapján, amelyek az árfolyamrendszer tarthatóságát és ezentúl a makrostabilizációs erőfeszítéseket zátonyra futtathatják?

A legnagyobb veszély, ami egy ilyen rendkívül szkeptikus környezetben a rendszerre és a makrokiigazításra leselkedik az, ha nem sikerül az államháztartási hiányt és annak finanszírozási igényét jelentősen csökkenteni, vagy ha nem sikerül kellő mértékben visszatartani a bérköveteléseket, főképp az állami tulajdonban lévő vállalati szektorban.¹⁹ Erre Argentína, Chile és Uruguay példája a mérvadó. Az igazi próbákó a magyar esetben is a költségvetési hiány csökkentése és a reálberek visszaszorítása. Ezek felpuhulásában rejlik a legnagyobb veszély az árfolyamrendszerre, és végül a makrogazdaság egyensúlyára nézve. A költségvetési hiány mérséklését és a reálberek visszafogását természetesen nemcsak tervezni kell, hanem mielőbb szigorúan meg is kell valósítani, mivel – a központi kincstár és az információs rendszer kezdetleges állapota miatt – nagyon nehéz komolyabb korrekciókat végrehajtani menetközben, főleg, hogy most már egyre kevesebb eszköz akad az improvizáláshoz.

Rövid lejáraton, szintén veszélyes lenne egy túl korai kamatlábcsökkentés, amely tőkekiáramlást indukálna és leértékelési nyomást gyakorolna a forintra, mint ahogy megtörtént 1993-ban Lengyelországban. Főleg azt kell elkerülni mindenáron, hogy újabb egyszeri, be nem jelentett leértékelés váljék szükségessé. Sőt – amennyiben a külső egyensúly javulása lehetővé teszi – további csökkentést kell kilátásba helyezni a havi leértékelés ütemében, az inflációs várakozások mérséklése érdekében. Sem egy újabb egy lépéses be nem jelentett leértékelés, sem a havi leértékelés mértékének felemelése nem reális alternatíva, tekintettel arra, hogy Magyarországon még nagy a gazdálkodók bizalmatlansága a pénzügypolitikával szemben. Egyébként figyelembe kell venni, hogy a kamatláb- és árfolyam-politika összefüggésében a forint már eléggé konver-

¹⁷ Érdekesképpen, a lengyel hozamgörbe látszólag már egy bizonyos mértékű átbillenést – nagyobb bizalmat – tanúsított az elmúlt évben, az előre meghirdetett csúszó árfolyamrendszer alkalmazása alatt (F4. ábra).

¹⁸ Ez adódik, ha (12 hónapon keresztül 1,3 százalékos leértékeléssel számolva) az évi 16,8 százalékos leértékeléshez hozzáadjuk a kb. 3-4 százalékos külföldi inflációt.

¹⁹ Az államháztartási hiány visszaszorításának nincs alternatívája egy – passzív rögzítésként – rögzített reál-árfolyamrendszerben sem, amint az bebizonyosodott nemrégiben Törökország (lásd Kopits–Robinson [1990]) vagy Brazília esetében. Ezzel szemben, egy előre bejelentett vagy rögzített nominális árfolyamrendszerben – aktív rögzítésként – az államháztartási kiigazításnak fontos jelző szerepe is van.

tibilis ahhoz,²⁰ hogy gyors tőkeáramlás induljon meg az egyensúlytól eltérő kamatláb, illetve reálárfolyam hatására.²¹

Aránylag „jóindulatú” veszély az, hogy ha erősebb felértékelési nyomás alá kerül a forint, egyszerűen a kamatarbitrázs miatt, mert a túl magasan ragadt kamatláb (lásd Lengyelország utóbbi tapasztalatát) ösztönzi a tőkebeáramlást. A privatizációs bevételek külföldről történő „kampányszerű” beérkezése fokozhatná az átmeneti sterilizációs nehézséget. De érdemes hangsúlyozni: *a sterilizációs nehézséget sokkal kívánatosabb egyéb monetáris eszközökkel kezelni, beleértve a piackonform szabályozást, mint idő előtti kamatlábcsökkentést megengedni.*

Enyhébb problémát okozhat középtávon a természetes termelékenységnövekedés, ami várható minden átmenetben lévő gazdaságban,²² és már Magyarországon is megfigyelhető egyes ágazatokban. Ennek felértékelő hatása idővel indokolhatná az árfolyamsáv bővítését. Azonban sem ebben, sem az előző esetben *nem szabad a sávot bővíteni, mielőtt a stabilizációs program szavahihetősége – alátámasztva költségvetési és bérfigyelemmel – megeremlődne*, mint azt Izrael és Lengyelország példája mutatja. Sőt, ezzel kapcsolatban az izraeli és a lengyel gyakorlat²³ azt is sugallja, hogy *a jegybanknak a hivatalos sávnál keskenyebb nem deklarált sávon belül tanácsos intervencionálni*, ezáltal elkerülve a destabilizáló inflációs és leértékelési várakozások kockázatát, főképp amikor az árfolyam megközelíti a sáv fenti (leértékelési) határát. Egyébként – szintén a nemzetközi tapasztalatok alapján – érdemes szem előtt tartani, hogy jóformán minden esetben közvetlenül az árfolyamrendszer bevezetése után a tőkebeáramlás dominál; később, olykor enyhén kedvezőtlen hírek esetén is hamarosan ezt a folyamatot követheti a tőkeáramlás és a hazai valuta gyengülése.

Végül természetesen a cél az, hogy Magyarország be tudjon lépni az EU árfolyamrendszerébe és vállalhassa az ezzel járó pénzügyi feyvelmet. Ebben mindenképpen Portugália a biztató példa, a nyolcvanas évek második felétől kezdődően. Tisztában kell lenni azonban Portugália különleges adottságaival – főleg magas és szilárd deviza- és aranytartálékaival, az aránylag mérsékelt inflációs várakozásokkal és a munkavállalók külföldről beáramló nagy megtakarításaival, amelyek hiányában a magyar gazdaságra jóval nehezebb kiigazítási feladat vár.²⁴

²⁰ Ez már nemcsak teljesen szabad, a folyó fizetési mérleghez kapcsolódó devizaműveleteket jelent, de egyre nagyobb szabadságot a külkereskedésben részt vevő vállalatok devizaszámlatartását, magyar vállalatok külföldi hitelfelvételét és külföldi vállalatok magyar befektetésből eredő tőke-, illetve nyereség-hazautalását illetően is. A nyitottságot fokozhatja a júniusban bevezetett, a devizabetét fedezete mellett az MNB által nyújtott projektfinanszírozó hitelkonstrukció.

²¹ Mindeközben, a következő hónapokban lényeges, hogy senki se (de főképp állami tisztviselők ne) kérdőjelezze meg az inflációs cél elérését, és ne kezeljen lehetőségként egy újabb időközi leértékelést a csúszási pályán kívül, mert ezzel csak alááshatja az árfolyamrendszert és az egész makrogazdasági stratégiát.

²² Ezt a folyamatot elemzi Halpern–Wyplosz [1995].

²³ Hasonlóképpen az előző mexikói rendszer is erre utal. A Chilében jelenleg alkalmazott rendszer abban kivétel, hogy az intervenció mindig a sáv határán történik.

²⁴ Természetesen ahhoz, hogy a kiigazítás tartható legyen, áfógó államháztartási reformokat kell tartalmaznia (beleértve a társadalombiztosítási rendszert). Lásd Kopits [1994b].

Függelék

Az árfolyam és a kamatlábak egyszerű összefüggései*

Határidős számtan

Csakúgy, mint minden jól működő piacon, a határidős piacokon is alaptétel, hogy – a szereplők egyenlő informáltsága esetén – kockázat nélkül csak a kockázatmentes kamatlábnak megfelelő hozam érhető el. Átfoglalva ez azt jelenti, hogy a kockázatmentes eszközök adásvételei által előállított bármely cash flow nettó jelenértéke (eltekintve a tranzakciós költségektől) mindig zérus. Röviden kifejezve: nincs lehetőség arbitrázsra. A további elemzés szempontjából két lényeges kerülőutat kell bejárni.

Az egyik kerülőút, amikor pénzünket (például forintunkat) ahelyett, hogy egyszerűen kamatoztatnánk, először átváltjuk más devizára, majd miután a devizát kamatoztattuk, visszaváltjuk az eredeti pénznemre. Mivel kizárólag kockázatmentes ügyletekkel akarunk foglalkozni, az eladási üzlettel egyidőben a visszavásárlási üzletet is meg kell kötni, hogy kivédjük az árfolyamkockázatot. Az arbitrázs kizárásából következik, hogy az egyszerű kamatoztatás után éppen annyi pénzünknek kell lennie, mint amikor az induló tőkét átváltás és kamatoztatás után visszaváltjuk az előre megállapodott árfolyamon. Ebből a megfontolásból adódik az egyetlen lehetséges határidős visszavásárlási árfolyam. Ha A az induló összeg forintban, és R a forintkamatláb egy évre, akkor egyszerű kamatoztatás mellett az egy év utáni összeg $(1 + R)A$. Ha r a dollár kamatlába szintén egy évre, c a mai forint/dollár árfolyam és c' a most megállapodott egyéves határidős visszavásárlási árfolyam, akkor a kerülőúton számítva a várható végső összeg $(1 + r)(A/c)c'$. A két megközelítés összehasonlításából adódik, hogy

$$c' = c(1 + R)/(1 + r),$$

amelyben c' az értéknapi spot árfolyam mai várható értéke legjobb becslésének tekinthető. Amennyiben tehát rögzítettnek vesszük c' -t (például, mert érvényben van egy előre bejelentett árfolyam), az r figyelembevételével adódik egy implicit forintkamatláb.

Ha a piac tökéletesen megbízik az előre bejelentett árfolyamok hitelességében, akkor az ily módon számított R és r közötti kamatkülönbözet, amelyet az előre bejelentett leértékelés és a külföldi piaci kamatláb determinál, éppen elég lesz ahhoz, hogy a devizapiacra egyensúly legyen. Ha viszont a piacok számolnak előre be nem jelentett leértékelés esélyével, továbbá a piac nem tökéletes, akkor a tényleges piaci forintkamatláb meghaladja a determinált szintet. Képletben kifejezve:

$$(1 + R) = (1 + r)(1 + e)(1 + e^*) + x$$

ahol e az előre bejelentett leértékelés, e^* a be nem jelentett leértékelések esélyéből adódó kockázati felár, x pedig a piaci tökéletlenségekből és a tranzakciós költségekből adódó különbözet. Az árfolyam-politika hitelességének növekedtével e^* csökken. Sajnos e^* és x csak elméletileg választható szét, empirikusan az együttes hatás mérhető csupán.

Az elemzés szempontjából lényeges másik kerülőút, amikor pénzünket például ahelyett, hogy egy évig kamatoztatnánk, csak kilenc hónapra kötjük le, és ugyanakkor megállapodunk valakivel, hogy kilenc hónap múlva, három hónap lejáratra, most eldöntött kamatláb mellett lekötethetjük nála a pénzünket. Szintén az arbitrázs kizárása alapján, ha R az éves kamatláb egyéves lekötés esetén és R' az éves kamatláb kilenchnapos lekötés esetén, akkor

$$(1 + R) = (1 + R'/4)(1 + R''/4),$$

ahol R'' a kilenc hónap múlva szóló éves kamatláb három hónap lejáratra.

* Az érdeklődő olvasó számára hasznos lehet egy párhuzamosan készült anyag: Darvas [1995].

Intézmények, szabályok és viselkedés

A Magyar Nemzeti Bank már 1994-ben 2,25 százalékra szélesítette mindkét oldalon azt a sávot a – korábban esetenként, 1995. március 17. óta pedig előre bejelentett, naponta egyenletesen változó – középárfolyam körül, amelyen belül kívánja tartani a forint árfolyamát a devizakosárral szemben.* A sávszéleken az MNB korlátlan vételi, illetve eladási kötelezettséget vállalt, de a sávon belül – legalábbis pillanatnyilag – nem interveniál. A március 12-i leértékelés előtt a napi piaci árfolyam jobbára a sáv tetején (leértékelődés felé) helyezkedett el, azóta határozottan a sáv aljára (felértékelődés felé) került (*F1. ábra*). Ez természetesen azt is jelenti, hogy a forint valójában a sávon belül mintegy 4,5 százalékkal nagyobb mértékben értékelődhet le anélkül, hogy az MNB-nek interveniálnia kellene.

A Budapesti Árutőzsdén (BÁT) egy aktív, de aránylag „vékony” határidős devizapiac működik 1993 óta. Bár az új árfolyamrendszer bevezetése után három hónapig a decemberi határidős piaci kosárárfolyam már kilógott az MNB által meghirdetett sávból, július közepén azonban már bekerült a sávba (*F2. ábra*).**

A Pénzügyminisztérium megbízásából az MNB rendszeresen szervez kincstárjegy-aukciókat. Bár az utóbbi években ezek a kincstárjegyhozamok voltak általában a leginkább piacnak mondható kamatlábak, mindenképpen meg kell jegyezni, hogy az aukciókon elfogadható hozamajánlati sávot minden alkalommal a Pénzügyminisztérium határozza meg. Korábban ezt a sávot a megelőző aukción kialakult hozam körül szimmetrikusan (+/- 1 százalékpont eltéréssel) határozták meg, de június eleje óta fölfelé általában kisebb (+0,25 százalék, -1 százalékpont) mértékben lehet eltérni, mint lefelé, kivéve az egyhónapos futamidéjű kincstárjegyeket, amelyeknél júliusban visszaállították a szimmetrikus eltérés lehetőségét. A kincstárjegyhozamok alakulása elsősorban a piaci viszonyokat tükrözi, és valószínűleg csak részben és rövid ideig befolyásolhatóak ezen szabályokkal (*F3. ábra*).*** A különböző futamidőnek megfelelő hozamot egy bizonyos időpontban lehet hozamgörbével ábrázolni (*F4. ábra*).

A Budapesti Értéktőzsdén (BÉT) 1995. március 31. óta folyik határidős kereskedés háromhónapos kincstárjegyekkel. A kötések a megfelelő hónap második szerdjára vonatkoznak. Párhuzamosan az MNB saját pénztáraiiban magánügyletek számára kereskedik államkötvénnyel: a jegyzési árak és hozamokat minden nap előre közli.**** A korábban bemutatott határidős számtan alapján bármely két – különböző időpontban lejáráó és a lejárat előtt kamatot nem fizető – kötvény árfolyamából levezethető egy implicit határidős kamatláb, amely a korábban lejáráó kötvény lejárat napjára vonatkozik, és amelynek lejárat a két kötvény lejárat közötti különbség. A tőkepiaci elméletek szerint az így levezetett implicit határidős kamatláb a legjobb közelítése az értéknapi kamatláb várható értékének. Tehát igaz, hogy, ha ma a piacon például 30 százalék implicit határidős hozam mellett kereskednek két 90 nap különbséggel lejáráó államkötvénnyel, akkor a piaci szereplők tényleg azt várják, hogy majdan az első kötvény lejáratkor 30 százalék lesz a 90 napos kamatláb. Adott esetben tehát ellentmondásba kerülhet az a piaci szereplő, aki a kamatlábak csökkenésére számít, miközben implicit határidős kamatlábai emelkednek. Az 1995/B és az 1996/C jelű államkötvények MNB-jegyzései alapján egy ilyen

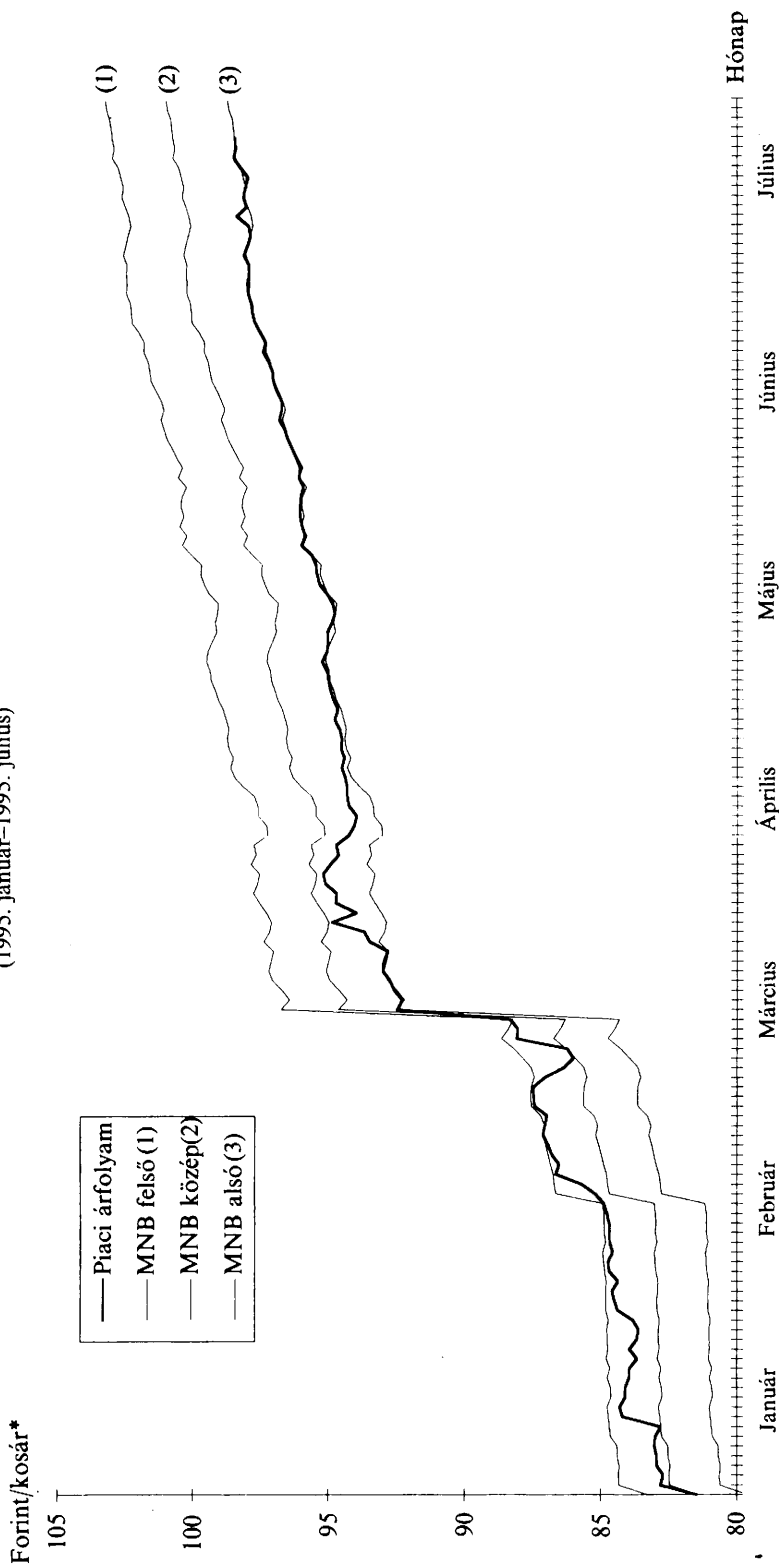
* Tekintettel arra, hogy a Budapesti Árutőzsdén (BÁT) nincs határidős kereskedés ECU-ben, minden számszerű vizsgálatban német márkával helyettesítettük, de ez nem befolyásolja a lényeges állításokat a márka/ECU árfolyam viszonylag kis változása miatt.

** Természetesen – minden egyebet változtatlanak véve – azt idő előrehaladtával a piaci értékeknek (beleértve a várakozásokat) közeledniük kell a bejelentett értékekhez. Azonban a mai magyar körülmények között a lejáratú idő előrehaladásán kívül számos egyéb tényező (érzékelt kockázat változása stb.) is befolyásolja a közeledési folyamatot.

*** Bár az MNB-közleményekben az éves szintre számított hozamot lineáris kamatozás alapján képezik, matematikailag pontosabb a kamatos kamatozás. Természetesen mindkét módszer a jövőben változatlan kamatlábakat tételez fel. Sajnos nem eldönthető, hogy pillanatnyilag a magyar piaci szereplők melyik szerint kalkulálnak.

**** Ezek az árfolyamok nem egyeznek meg azokkal amelyekben az MNB tőzsdén kereskedik. A pénztári árfolyamok kialakításánál cél az is, hogy bővüljön a brókercegeken keresztül lakossági állampapír-kereskedelem.

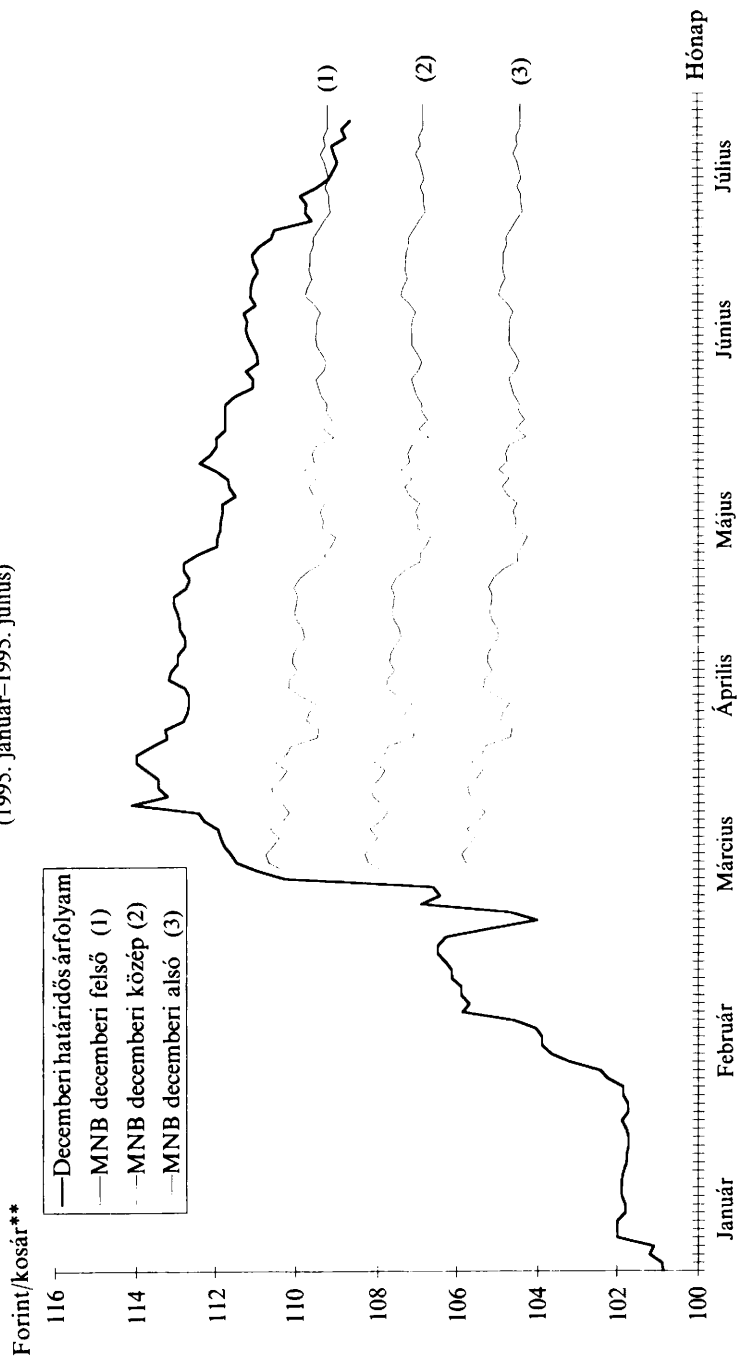
Fl. ábra

A piaci árfolyam alakulása a sávon belül
(1995. január–1995. július)

* 70 százalékos márká, 30 százalékos dollár.

F2. ábra

1995. decemberi határidős „kosárfolyam” és az előrevetített decemberi sáv*
(1995. január–1995. július)



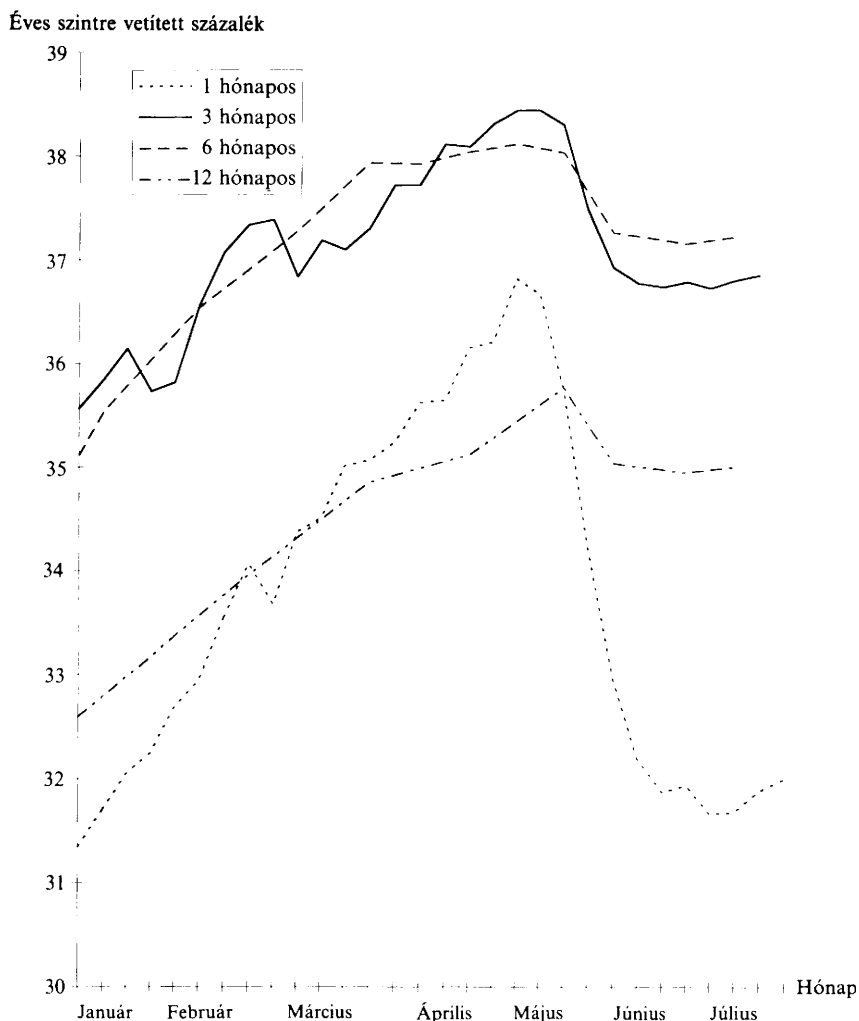
* Az egyes napokon előrevetített MNB intervenciók határok azért nem azonosak, mert a márká-dollár keresztárfolyam naponta változik.

** 70 százalékos márká, 30 százalékos dollár.

90 napos implicit határidős kamatlábat lehet kiszámítani.* Tekintettel arra, hogy a kincstárjegy az államkötvénytől csak a lejárat hosszában különbözik, az így adódó határidős kockázatmentes kamatláb összehasonlítható a határidős kincstárjegyhoza-

F3. ábra

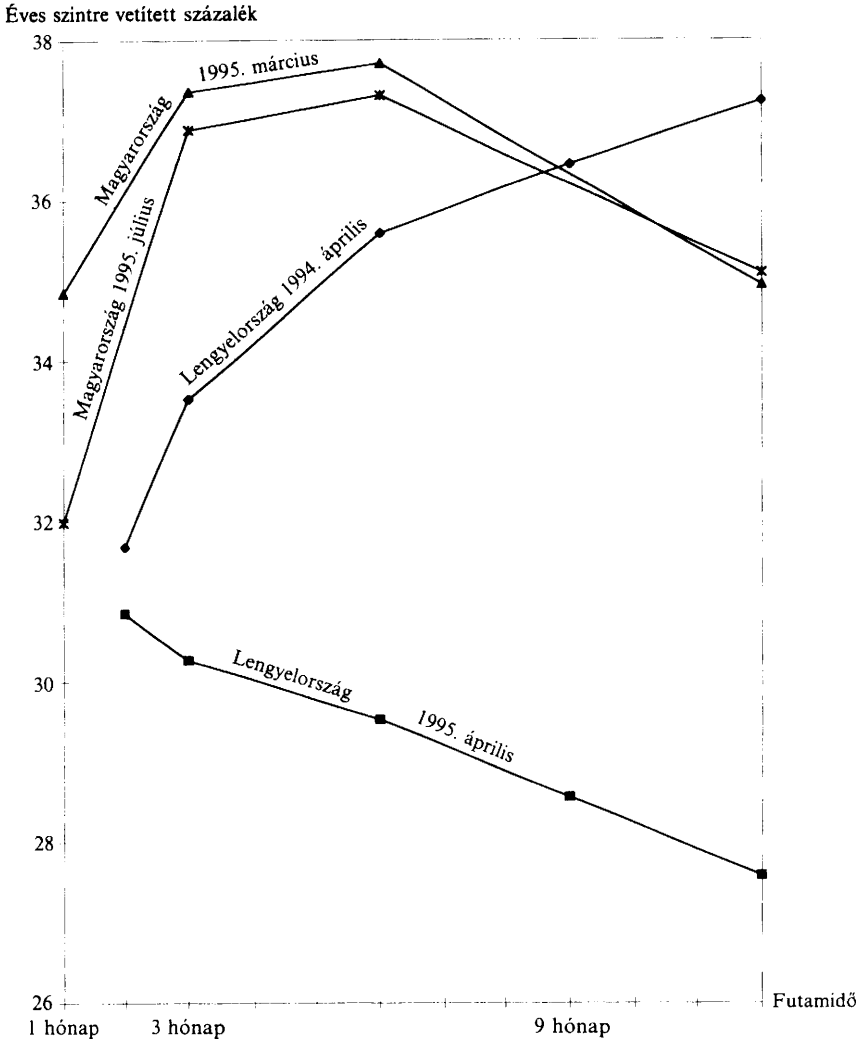
A diszkont kincstárjegyek aukciós hozamai
(1995. január–1995. július)



Megjegyzés: Az éven belüli hozamok éves szintre vetítése nem lineáris, hanem hatványozással készült.

* A 95/B kötvény 1995. november 12-én jár le, a 96/C éppen 90 nappal később, 1996. február 10-én. Lejáratkor a 95/B kötvény – kamattal együtt 114 forintot, a 96/C 117,5 forintot fizet. Például 1995. június 30-án az MNB saját pénztáráiban a 95/B kötvényt 102,1 forintért, a 96/C kötvényt viszont 97,84 forintért árusította. Ha most nekem van 100 forintom, két

Lengyel és magyar kincstárjegy-hozamgörbék
(1994. március–1995. július)



Megjegyzés: Az éven belüli hozamok éves szintre számítása nem lineárisan, hanem hatványozással történt.

lehetőség kínálkozik: vagy 96/C kötvényt veszek és akkor 1996. február 10-én lesz 120,1 forintom ($117,5/97,8 \times 100$), vagy most veszek 95/B kötvényt és november 12-i határidőre (ha lenne ilyen a tőzsdén, veszek 90 napos kincstárjegyet. A 95/B kötvényből november 12-re 111,7 forintom ($114/102,1 \times 100$) lesz. Ebből kell 1996. február 10-re szintén 120,1 forintot „csinálni” ahhoz, hogy ne lehessen a két lehetőség között arbitrálni. Ezt csak akkor lehet megtenni – azaz a november 12-i 111,7 forintból akkor lesz február 10-re 120,1 forint –, ha a 90 napos kincstárjegy éves hozama november 12-i határidőre 30,3 százalék. Ez az implicit határidős kamatláb.

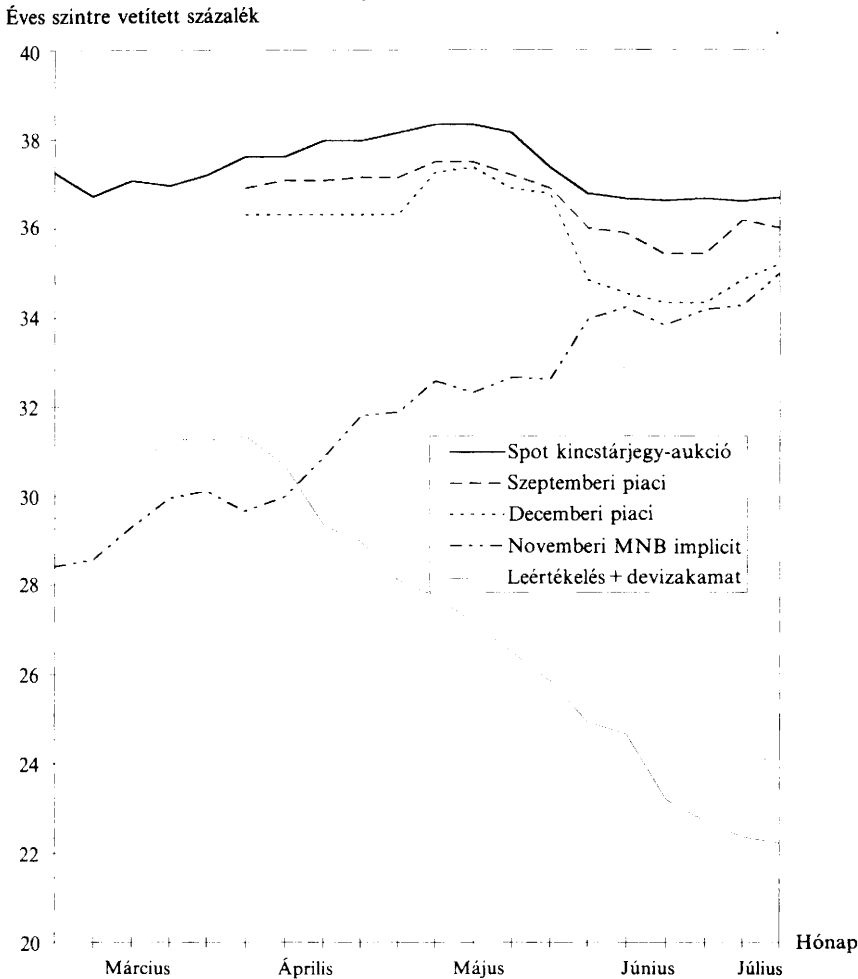
mokkal. Ugyancsak a határidős számtan alapján mutatható meg, hogy a határidős devizaárfolyamokból a devizakamatok figyelembevételével szintén származtathatók implicit forintkamatlábak, azokból pedig implicit határidős forintkamatlábak (F5. ábra).

Ahhoz, hogy értékelni tudjuk magyar pénzügyi piacok jelzéseit, figyelembe kell venni azokat az anomáliákat, amelyeket piaci tökéletlenségek, információs egyenetlenségek vagy valamiféle tanulási folyamat összegzett hatásaként értelmezhetünk. Ezek közül az esetek közül illusztrációként érdemes kiemelni olyanokat, amelyeket leginkább piaci tökéletlenségnek lehet tekinteni.

1995. július 11-én az MNB 26,46 százalékos – eladási árra számított – hozammal jegyezte a 95/G jelű államkötvényt, amely éppen 30 nappal később, augusztus 10-én jár le. Ugyanezen a napon a 30 napos diszkontkincstárjegyek aukcióján 27,89 százalékos (majdnem 1,5 százalékponttal magasabb) átlagos éves kötvényegyenérték-hozam alakult ki. Június 28-án és 29-én tartottak 90 és 180 napos diszkontkincstárjegy-aukciót. Az ezeken kialakult két hozam alapján szeptember végére kb. 33 százalékos háromhavi határidős kamatláb adódik. Ugyanezeken a napokon a BÁT-on a szeptemberi határidős kamatláb ugyanerre az instrumentumra nem volt

F5. ábra

Három hónapos kincstárjegyhozamok (azonnali és határidős)
(1995. január–1995. július)



Megjegyzés: Az éven belüli hozamok éves szintre vetítése nem lineárisan, hanem hatványozással készült.

több, mint 31,5 százalék. Természetesen ezek alapján nem lehet végső ítéletet mondani, de önmagában véve a jelentős eltérések a piacok erős elkülönültségére utalnak.

A hozamgörbe

A szokásos elméletek három indokot szoktak felhozni arra, hogy miért különböznek egymástól a különböző lejáratú kamatlábak. A kamatláb alakulására vonatkozó várakozásokat* – amelyek természetesen összefüggnek az inflációs várakozásokkal is –, a likviditásról való lemondás költségét és a különböző lejáratokhoz tartozó piacok szegmentáltságát szokás említeni.** A kamatlábak alakulására vonatkozó várakozások különösen fontos szerepet játszanak az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszerben. Ahhoz tudniillik, hogy biztosítani lehessen a hosszabb távú leértékelési várakozások és elvárások csökkenését – lévén, hogy az egész csúszó árfolyamrendszer végső célja az árfolyam-stabilitás elérése –, csökkenő hozamgörbének kell kialakulnia, a csökkenő kamatlábak ugyanis (változatlan külföldi kamatlábak mellett) csökkenő leértékelést tesznek szükségessé. Ennek a fordítottja is igaz: ha a csökkenő leértékelési ütem elhíhető, akkor csökkennek az inflációs várakozások, és ezáltal a kamatlábak főképp a hosszabb lejáratú kötvényeken.

Azonban – ellentétben az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer várt hatásával – a kincstárjegy-aukciók tanúsága szerint (*F3. ábra*) a hosszabb és rövidebb futamidejű kincstárjegyek hozama közti különbség 1995. június eleje óta kifejezetten nőtt, ami a hozamgörbe meredekségének növekedését jelenti. Ez részben talán magyarázható piaci tőkeletlenségekkel, a piac szegmentáltságával, de valószínűleg fontosabb, hogy a rövidebb futamidejű állampapírok hozamának talán részben mesterséges leszorítása még nem kellően hihető ahhoz, hogy a hosszabb lejáratokon is éreztesse hatását. A nemrég szerzett magyar tapasztalatot érdekes összehasonlítani a lengyel esettel, ahol az államkincstár-jegyekre a megfelelő hozamgörbén már egyértelmű átbillenés érzékelhető (*F4. ábra*), ami valószínűleg már a bejelentett csúszó árfolyamrendszer nagyobb hitelességének jele.

A kamatkülönbséget

Egy előre bejelentett csúszó árfolyamrendszerrel fontos figyelni a forint- és a külföldi kamatláb (növelve a bejelentett havi leértékeléssel) közötti különbség alakulását. E különbség mértéke és tendenciája közvetlenül az új árfolyamrendszer bevezetése után, az első időszak alatt, egyszerűen a tanulási, „ismerkedési” folyamatot tükrözi. Ezentúl, a különbség fontos mutatójaként lehet értelmezni arra vonatkozóan, hogy a szereplők mekkora esélyt látnak előre be nem jelentett leértékelésre,*** a fent említett piacszerkezeti tényezőkön kívül. A jegybank számára tehát az az egyik leglényegesebb kérdés, hogy a nominális kamatlábak hogyan hatnak a kockázati felárra.

* A kamatlábaknak és az árfolyamoknak konzisztensnek kell lenniük az arbitrázs kizárása miatt, de ez még nem elégséges megszorítás a konkrét szintek meghatározásához. Az egyik lehetséges megközelítés a Fisher-egyenlet, mely szerint a nominális kamatlábat – a reálgazdaságban meghatározódó – reálkamatláb és az inflációs várakozások határozzák meg.

** Bármelyiket is fogadjuk el, ha egy kötvény jelenértékét akarjuk kiszámítani, akkor járunk el helyesen, ha minden egyes kifizetést (akár kamatfizetés, akár tőketörlesztés), a neki megfelelő lejáratához tartozó kamatlábbal diszkontálunk. Ebből a szempontból tanulságos példa, hogy az 1995. június 21-én kibocsátott 1996/O és 1996/P jelű államkötvények feltételei mindenben megegyeznek, kivéve, hogy míg az 1996/O félévente kifizeti a 15,5 forintos kamatot, addig az 1996/P ugyanezt a kamatot tőkésíti. Ennek a különbségnek nem más az üzenete, minthogy a magyar államnak még 1996 nyarán is meg fogja érni visszatőkésíteni a 15,5 forintos kamatot, azaz még akkor sem lesznek 31 százalék alatt a féléves kamatlábak. Ennél pontosabb megállapítás természetesen, hogy legalábbis a két visszatőkésítésen elkönyvelt nyereség és veszteség kiegyenlíti egymást, azaz ha kamatláb-csökkenésre számít az állam, akkor szerinte kb. annyival lesz 31 százalék fölött 1996 januárban az egyéves kamatláb, mint amennyivel 31 százalék alatt lesz 1996 júliusában a féléves kamatláb. Biztató jel, hogy a piacon már ma is drágábban adják a P jelű kötvényeket.

*** Azon befektetők szempontjából, akik számára fennáll a tőke külföldön történő befektetésének lehetősége, elméletileg nem, de tapasztalatilag összekeveredik a be nem jelentett leértékelés kockázata az ún. országkockázattal is.

Ez a megközelítés első ránézésre értelmetlennek tűnik, ha csak azt gondoljuk, hogy a belföldi kamatlábból ki kell vonni a külföldi kamatlábat és a determinált kamatkülönbséget. A helyzet azonban nem ennyire egyszerű, ha tekintetbe vesszük, hogy a jegybanki kamatlábak (például repo) és árfolyamok (sávszélek) nem feltétlenül azonosak a piaciakkal, sőt léteznek határidős piacok is, amelyek akkor is hatnak, ha a jegybank esetleg ott nem is üzletel.

Ezzel kapcsolatban figyelmet érdemel például három piaci forintkamatláb (spot aukció, valamint piaci határidős kamatláb szeptemberre és decemberre) összehasonlítása az MNB államkötvény-jegyzéseiből adódó implicit novembri határidős forintkamatlábbal és a bejelentett leértékeléssel megnövelt külföldi kosárkamatlábbal (*F5. ábra*). A determinált kamatláb július óta jóformán változatlan szinten marad, tehát nem kell számolni a determinált és piaci kamatlábak különbségének további erőteljes növekedésével. Ez azonban még kevés vigasz, mivel a különbség immár meghaladja a 10 százalékpontot. De remélhetőleg idővel folytatódik a piaci kamatlábak csökkenése, amennyiben fokozódik a bejelentett havi leértékelés hitelessége.

A valuták hazai piaci árfolyamát – a jegybank által meghatározott intervenció sávon belül – a pillanatnyi kereslet és kínálat viszonya, közelebbről jelentős részben a spekulatív tőke áramlása határozza meg, ami megintcsak a kockázati felártól és a tranzakciós költségektől függ. Ezen a ponton lép be a jegybanki kamatláb-politika azáltal, hogy határok között tartja a belföldi pénzpiaci kamatlábakat, ezen keresztül pedig az „elismert” kockázati felárat, ami lehet több is, meg kevesebb is, mint a befektetők által elvárt. Lehet, hogy pillanatnyilag a magyar pénzpiacokon még nem túl erős a kapcsolat a kamatlábakra vonatkozó „tudatos” várakozások és a különféle lejáratokhoz tartozó jegybanki kamatlábak (beleértve az állampapírok adásvételi hozamait is) alapján számítható határidős kamatlábak között, de egyre inkább érdemes figyelni a meghirdetett tendenciákra, valamint a különféle logikák alapján számítható várakozások közötti konzisztenciára.

Hivatkozások

- ADAMS, C.–GROS, D. [1986]: The Consequences of Real Exchange Rules for Inflation. *International Monetary Fund Staff Papers*, Vol. 33, szeptember, 439–476. o.
- AGÉNOR, P. R.–MONTIEL, P. J. [megjelenés alatt]: *Development Macroeconomics*. Princeton University Press.
- BARLETTA, N. A.–BLEJER, M. I.–LANDAU, L. (szerk.) [1984]: *Economic Liberalization and Stabilization Policies in Argentina, Chile and Uruguay*. World Bank, Washington.
- CORBO, V.–DE MELO, J. (szerk.) [1985]: *Liberalization with Stabilization in the Southern Cone of Latin America*. World Development, Vol. 13. augusztus.
- DARVAS ZSOLT [1995]: Mit mutatnak a határidős devizaárfolyamok? *Bank és Tőzsde*, augusztus 4., 4–5. o.
- DORNBUSCH, R. [1981]: Portugal's Crawling Peg. Megjelent: *Williamson, J.* (szerk.) *Exchange Rate Rules: Theory, Performance and Prospects of the Crawling Peg*. Macmillan, London.
- DORNBUSCH, R. [1982]: Stabilization Policies in Developing Countries: What Have We Learned? *World Development*, Vol. 10, szeptember, 701–708. o.
- EBRILL, L. P.–CHOPRA, A.–CHRISTOFIDES, C.–MYLONAS, P.–OTKER, I.–SCHWARTZ, G. [1994]: Poland: The Path to a Market Economy. *International Monetary Fund Occasional Paper* 113, Washington, október.
- FRENKEL, J. [1982]: The Order of Economic Liberalization: Lessons from Chile and Argentina – A Comment. Megjelent: *Brunner, K.–Metzler, A. H.* (szerk.): *Economic Policy in a World of Change*. North Holland, Amsterdam, 199–202. o.
- HALPERN LÁSZLÓ–WYPLOSZ, C. [1995]: *Exchange Rate Policies in Transition Economies: in Search of Equilibrium*, CEPR Discussion Paper no. 1145, London.
- HELPMAN, E.–LEIDERMAN, L.–BUFMAN, G. [1994]: A New Breed of Exchange Rate Bands: Chile, Israel and Mexico. *Economic Policy*, 19. évf., október, 260–306. o.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND [1994]: *Argentina Stabilizes Its Economy Through Fiscal and Structural Reforms*. IMF Survey, március 21, 93–96. o.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND [éves kiadványok]: *International Financial Statistics Yearbook*. Washington.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND [éves kiadványok]: *Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*, Annual Report. Washington.
- KOPITS, G.–ROBINSON, D. [1990]: *Fiscal Policy and External Performance: The Turkish Experience*. Megjelent: *Tanzi, V.* (szerk.), *Fiscal Policy in Open Developing Economies*. International Monetary Fund, Washington, 194–217. o.
- KOPITS, G. [1994a]: *Monetary and Fiscal Management During the Transformation*. Megjelent: *Blommestein, H.–Steunenberg, B.* (szerk.), *Government and Markets*. Kluwer, Dordrecht, 231–246. o.

- KOPITS, G. [1994b]: Félúton az átmenetben. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz. 478–497. o.
- KREIS, E. [1989]: The Inflationary Process in Israel, Fiscal Policy and the Economic Stabilization Plan of July 1985. Megjelent: *Blejer, M.–Chu, K.* (szerk.): *Fiscal Policy, Stabilization, and Growth in Developing Countries*. International Monetary Fund, Washington, 346–383. o.
- MAGYAR KÖZTÁRSASÁG [1995]: Kormány 1023/1995. határozata a gazdasági stabilizációt szolgáló 1995. évi kiigazító intézkedésekről. *Magyar Közlöny*, március 22, 953–962. o.
- MAGYAR NEMZETI BANK [1995]: Az 1995. évi monetáris politikai irányelvek módosítása a kormány stabilizációs programjával összhangban. J/1227. Budapest, június.
- MCKINNON, R. I. [1981]: Monetary Control and the Crawling Peg. Megjelent: *Williamson, J.* (szerk.): *Exchange Rate Rules: Theory, Performance and Prospects of the Crawling Peg*. Macmillan, London, 38–49. o.
- MCKINNON, R. I. [1982]: The Order of Economic Liberalization: Lessons from Chile and Argentina, Megjelent: *Brunner, K.–Metzler, A. H.* (szerk.), *Economic Policy in a World of Change*. North Holland, Amsterdam, 159–186. o.
- MCKINNON, R. I. [1984]: International Capital Market and Economic Liberalization in LDCs. *Developing Economies*, Vol. 22, december, 476–481. o.
- PÉNZÜGYMINISZTERIUM [1995]: Tájékoztató a gazdasági stabilizációt szolgáló kormányintézkedések, törvénymódosítások okairól, céljairól és makrogazdasági hatásairól, április.
- SCHMITT, H. O. [1981]: Economic Stabilization and Growth in Portugal. *International Monetary Fund Occasional Paper 2*, Washington, D. C. április.
- SAVASTANO, M. A. [1992]: Collapse of a Crawling Peg Regime in the Presence of a Government Budget Constraint. *International Monetary Fund Staff Papers*, Vol. 39, 1. sz. március, Washington, 79–99. o.
- SILVA LOPES, J. [megjelenés alatt]: La economia portuguesa desde 1960. Lisszabon.

**A LEGNAGYOBB
VÁLLALKOZÁSOK
A SZÁMOK TÜKRÉBEN**

TOP200

Megjelenés: 1995. szeptember 21.

Megrendelem a TOP 200 című kiadvány

- magyar nyelvű változatát példányban, példányonként 1200 forintért,
- angol nyelvű melléklettel példányban, példányonként 1500 forintért,
- adatbázist mágneslemezen (kezelőprogrammal, DBase formátumban) példányban, példányonként 6000 forintért,
A mágneslemezhez ajándék-CD tartozik a TOP 200 teljes tartalmával és további meglepetésekkel.

Az árak az áfa-t tartalmazzák.

A befizetéshez kérem, hogy részemre csekket számlát küldjenek.

Cég:

Név:

Megye:

Város:

Utca, hsz.:

Ir.sz.:

A megrendelt kiadványt csak a pénz beérkezése után tudjuk biztosítani.
Postacím: Figyelő Rt. 1406 Budapest Pf. 25 Fax: 351-0325

KIRÁLY JÚLIA

Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése

A monetáris szektor és a reálgazdaság kapcsolatát illetően, úgy tűnik, az elmélet ma bizonytalanabb, mint bármikor korábban. Egy szellemes, a korábbi keynesi, illetve friedmani megközelítésekhez képest alternatív magyarázat az úgynevezett Fisher-féle avagy adósság/deflációs spirál, amelyet újabban sikerrel alkalmaznak a pénzügyi közvetítők reálgazdasági válságok mélyülésében játszott szerepének elemzésekor. Tanulmányomban arra teszek kísérletet, hogy a Fisher-spirál alapgondolatának alkalmazásával újraértelmezzem a magyarországi vállalati és bankszektor 1991-ben bekövetkezett tőkevesztését, és néhány pesszimista következtetést fogalmazok meg a közeljövővel kapcsolatban.*¹

A kiinduló hipotézis

Banküzemeltetési tesztek szokásos kérdése, hogy „mit jelent, ha egy bank ROE (sajáttőke-arányos jövedelmezőségi) mutatója –100 százalék?” A megadott négy válaszlehetőség közül a jobb vizsgázók tévedhetetlenül emelik ki a helyes választ: „A bank elvesztette tőkéjét”, avagy ugyanez alternatív megfogalmazásban: „a bank tulajdonosai elvesztették tőkéjüket”, „a bank veszteségei felemésztették tőkéjét”...

* A tanulmány a XXXIII. Közgazdász Vándorgyűlés Pénzügyek és privatizáció szekciójában 1995. június 15-én, Miskolcon elhangzott előadás alapján készült. Első változatát a Rajk László Szakkollégium fennállásának 25. évfordulója alkalmából szervezett tudományos előadás-sorozat 1995. április 26-i Bankügyek c. szekciójában vitatták meg. A tanulmány az OTK A 293. számú A gazdasági folyamatok előrejelzésének kérdése c. kutatási program támogatásával készült.

¹ *Kornai János* három évvel ezelőtt kért fel egy tanulmány megírására az átmenet makroökonómiájáról, a beruházások, monetáris szektor, infláció, növekedés kapcsolatáról. Ezzel a tanulmánnyal adós maradtam, mert úgy éreztem (utólag úgy gondolom, helyesen), hogy meg szokott elemzési eszközeink nem segítenek a kérdés megválaszolásában. Ez év tavaszán *Tardos Márton* kérdezett rá a bankszektor szerepére egy olyan gazdaságban, ahol a nemzeti vagyoni elértéktelenedése több mint 50 százalékos volt öt év alatt. Mind *Tardos*, mind *Kornai* többször utalt rá, hogy a jelenlegi visszaesés talán még a Nagy Válságnál is mélyebb, figyelmünket a Nagy Válság elemzésére irányítva. A nyolcvanas években kibontakozó alternatív pénzügyelmélet, pontosabban finanszírozási elmélet jelentőségéről – hosszú viták közepette – *László Géza* győzött meg. Egyetemi tanítványaim már jóval korábban „felfedezték” ezt az elméleti irányzatot, így gyakorlatilag elvégezték helyettem az irodalmazás nehéz munkáját, és számos problémát már nálam jóval korábban végiggondoltak. *Várhegyi Éva* bankrendszer elemzése lehetővé tették, hogy kialakult, sokak által elfogadott empirikus háttérre támaszkodhassak hipotézisem megfogalmazásakor. A tanulmány első írásos változatához számosan fűztek számomra az átdolgozást elősegítő lényegi észrevételt. Ezúton szeretnék mindnyájuknak köszönetet mondani.

Lehet-e másként értékelni tehát azt a tényt, hogy Magyarország bankrendszerének ROE-mutatója 1993-ban $-102,7$ százalék volt,² mint hogy a magyar bankrendszer elvesztette tőkéjét, a magyar bankok tulajdonosai elvesztették vagyonukat? A megrázó ebben a tényben a tétel nagyságrendje, ami a 150 milliárd forintot is meghaladja.

A tőkevesztés lehetséges magyarázata és hatásainak elemzése eddig mindig háttérben maradt a tőkevesztéssel párhuzamosan megvalósuló bankkonszolidációs program elemzése és kritikája mögött (*Várhegyi* [1993b], [1995], *Balassa* [1994]). Nem spórolhatjuk meg magunknak azt a fáradságot, hogy a vállalatgazdaságtani és banküzemeltetési mikrokutatások eredményeit összekapcsoljuk makroökonómiai kérdéseinkkel, és egy közös elemzési keretben próbáljunk meg válaszolni.³ Ez a tanulmány megkísérli elméletileg körvonalazni és a rendelkezésre álló empirikus tényekkel körülbástyázni azt a lehetőséget, hogy a *banki tőkevesztés már valójában 1991-ben bekövetkezett, meghatározó összetevője az ugyanekkor végbement vállalati tőkevesztés volt, következménye pedig a hitelek visszafogása és az esetleges további recesszió lehet.* Ha a bankszektorra nem mint „pénzgyárra”, hanem mint „finanszírozási forrásra” tekintünk, azonnal más megvilágításba kerülnek a monetáris restriktióról vallott eddigi nézeteink is. Az elemzés során támaszkodni fogunk a hitelcsatorna makrogazdasági szerepét kiemelő kutatások eredményeire, mindenekelőtt a Nagy Válság Irving Fisher által adott sajátos értelmezésére.

Elméleti háttér⁴

A monetáris szektor és a reálgazdaság kapcsolatát hagyományosan a *pénzcsatorna* működésével, a pénz transzmissziós mechanizmusával szoktuk jellemezni. A pénz az elemzésekben mint exogén, külső tényező jelenik meg. Az elemzések indíttatása lehet monetarista vagy nem monetarista, a vizsgált mechanizmus alapeleme hasonlatos: a pénz külső tényezőként, az állam döntése révén kerül a gazdaságba. A „becsepegtetett” pénz reálhatásai elsősorban az exogén módon szabályozott pénzkínálat jellemzőitől, valamint a gazdasági szereplők informáltságától függenek (*Blanchard–Fisher* [1990]). A pénzelmélet ebben a keretben sikeresen vizsgált olyan kérdéseket, mint az infláció, a seigniorage vagy a deficitfinanszírozás.

Ebben a megközelítésben tehát a monetáris és reálszektor kapcsolatát e sajátos „fátyolnak”, a pénznek a lebegése határozza meg. Az egyes iskolák más és más választ adnak a pénz reálhatására – azaz hogy a pénzmennyiség változása mennyiben csapódik le az árszínvonal, és mennyiben a reálkibocsátás változásában –, de abban mind egyetértenek, hogy ez az a hatásmechanizmus, amelyen keresztül monetáris és reálszféra kapcsolatát vizsgálni érdemes. Ez az a megközelítés, amely nemcsak a monetáris politika elméletét, hanem gyakorlatát is meghatározta, hiszen a ma jól ismert monetáris restriktiók vagy expanziós receptek mind e gondolatvilágból táplálkoznak.

Bizonyos kételyek mindenkor felmerültek e mechanizmus egyértelműségével kapcsolatban. Vajon valóban exogénnek tekinthető-e a pénz, amely gazdaságpolitikai változóként „csepegtethető”? És vajon megfelelő indikátora-e a pénzmennyiség

² Éves jelentés, Állami Bankfelügyelet, 1993, 85. o. Ugyanerre a mutatóra más – de hasonló nagyságrendű – adat is található: például *Várhegyi* [1995] (49. o.) – $103,9$ százalék. Ez nem annyira meglepő, mivel a magyar bankrendszer múltja (ami a számokat illeti) néha nehezebben előrejelezhető, mint a jövője. A tanulmány végén közölt táblázatok adatait igyekeztem a legutóbb publikált műlthoz igazítani.

³ Meglepő, hogy a „vállalatgazdász”, illetve a „pénzügyes” szakirodalom mennyire elszakad egymástól: „vállalati” cikkben csak elvétve találni „pénzügyes elemzésre” történő utalást, és *vice versa*. Hasonlóképpen elvétve találunk csak áthallást az „üzemgazdaság-tani” és a makrogazdasági irodalom között. Údító kivételnek számít például *Abel–Siklos* [1994].

⁴ A fejezetben megfogalmazottak jelentős mértékben támaszkodnak *László Géza*: Rendhagyó finanszírozási csatornák című kandidátusi értekezésére (*László* [1994]).

alakulása a reálgazdaság alakulásának? Vajon megbízható-e a monetáris politikai gyakorlat elméleti alapja?

Ezek a kérdések nem pusztán teoretikusak, hiszen a mindennapos gazdaságpolitikai gyakorlat során egyre nyomasztóbban vetődnek fel, például a célként vagy indikátorként használt „megfelelő” monetáris aggregátum megválasztása során. Ezek a kérdések nem is újkeletűek. Már a hatvanas években megfogalmazódtak Gurley és Shaw elfelejtett, majd újra felfedezett elméleti munkáiban (*Gurley–Shaw* [1960]). Gurley és Shaw az államadósságot megtestesítő külső pénzt megkülönböztették a gazdasági alanyok egymással szembeni adósságait megtestesítő, a kereskedelmi bankok passzívjaként keletkező belső pénztől és kimutatták a „kétféle pénz” nem egyféle hatását.

Ez a törésvonal vezetett el a finanszírozási csatornák jelentőségét hangsúlyozó monetáris elmélet kialakulásához. Ez a hagyományoshoz képest alternatív megközelítés a monetáris és a reálszektor kapcsolatában nem a *pénzt*, hanem a *hitelt* emeli ki (*Moore* [1988], *Blinder–Stiglitz* [1983], *Bernanke–Blinder* [1988], *László* [1994]), az elemzésben elsődleges szerepet adva a finanszírozás alternatív formáinak. A „pénzcsatorna” helyett előtérbe kerül a „hitelcsatorna”. A „hagyományos” elméletben a bankhitel súrlódásmentesen alkalmazkodik a pénzkínálat változásához, illetve a változás által kiváltott kamatmozgás generálta hitelkereslethez. Ha a hitelcsatornát, nevezetesen a bankhitelek szerepét ki akarjuk emelni a pénzügyi eszközök sokféleségéből, akkor tudnunk kell bizonyítani nem súrlódásmentes működését, nem tökéletes helyettesíthetőségét (*Bernanke* [1993]). Ehhez szükség volt a hetvenes években fejlődésnek indult *aszimmetrikus információ alapuló piacok elméletére* (*Akerlof* [1970], *Leland–Pyle* [1977], *Vincze* [1991]).

A hitelviszony az a sajátos információs aszimmetriát tükröző viszony, ahol a hiteladós mindig több információval rendelkezik saját hitel-visszafizető képességéről és szándékáról, mint a hitelnnyújtó. A hitelszerződések elmélete nagyjából arról szól, milyen szerződéses elemekkel lehet ezt az aszimmetrikus helyzetet oldani. A hitelpiacot jellemző információs egyenlőtlenséget oldja a hiteladós megfigyelése, az általa adott jelzések „feldolgozása”. A hitelpiacon ezért játszanak különleges szerepet a bankok, amelyek intézményesen mérséklik az információs aszimmetriát (*Diamond* [1984], *Fama* [1985]). A bank tehát hagyományos funkcióin túl (lejárati transzformáció, kockázatmérséklés) kiemelt szerepet kap – mással nem helyettesíthető csatornává válik – az általa ügyfeleiről birtokolt információ révén (*Harmati* [1995]). Ezért gondolják ma már úgy, hogy a dezintermediáció sosem lehet teljes, a pénzügyi piacok nem válhatnak kizárólagos közvetítővé, a bankhitelnek nincs tökéletes helyettesítője.

A bank tehát az a speciális finanszírozó csatorna, amely működése során mérsékli az információs elégtelenséget. A bank ugyanakkor „sérülékeny” üzem, hiszen likvid forrásait fekteti kockázatos illikvid eszközökbe. Ezáltal egy újabb információs aszimmetriát hoz létre: a bank és a betétes között (*Diamond–Dybvig* [1983]). A betétes sem képes megfigyelni a bank portfólióját, ezért hajlamos arra, hogy „pánikba essen”, és a bankok megrohanásával banksődök sorozatát és a finanszírozási rendszer összeomlását váltsa ki, amelynek mélyreható, negatív reálgazdasági hatásai lehetnek.

A bankhitelek kiemelése a pénzügyi aktívák közül megváltoztatja a monetáris ciklusok hagyományos elemzését. A monetáris recesszió idején nem a pénzmennyiség csökkenése, majd az ezt követő kamatláb-emelkedés vezet a beruházások és így a hitelkereslet csökkenéséhez, hanem a bankok hitelkínálatának szűkülése váltja ki a beruházások csökkenését és így a reálgazdasági aktivitás mérséklődését. A meghatározó tehát *nem a hitelkereslet*, hanem a *hitelkínálat* (*Blinder–Stiglitz* [1983], *Bernanke* [1993]). A „hitelcsatorna” elméletének kidolgozása óta számos empirikus elemzés született és születik, amelyek arra utalnak, hogy a gazdasági szereplők által elérhető bankhitelek közvetlenebbül hatnak a reálgazdaságra, mint a bármilyen módon definiált pénzmennyiség. Ennek előbb-utóbb a monetáris politikáról vallott elveink

felülvizsgálatához kell vezetnie. A releváns kérdés ebben az esetben ugyanis az, hogy mi váltja ki a banki hitelkínálat csökkenését, szabályozható-e és ha igen, hogyan a banki hitelkínálat. Ez a hitelkínálat a vállalati termelőszektornak nyújtott hitelkínálatot jelenti, tehát nem az államdeficit finanszírozását. Bármennyire is hitelpénz a 20. század végének pénze, ne feledjük, hogy a nem államdeficit finanszírozására nyújtott – azaz egyszerűsítetten „lakossági-vállalati” – hitelek és a pénz mennyiségének alakulása elszakadhat egymástól.

A „hitelcsatorna” hangsúlyozása nem a ma már „hagyományosnak” nevezhető pénzülméletet felváltó alternatív elmélet: a pénzkeresleten és pénzkinálaton alapuló elemzések, amennyiben a pénz fogalmát a külső pénzre korlátozzák, továbbra is kielégítő magyarázatot adnak az infláció, a seigniorage, az államadósság alakulására. A realgazdaság ingadozásait azonban úgy tűnik inkább a „hitelcsatornán” keresztül tudjuk megérteni.

A huszadik század számos jelentős gazdaságelméleti irányzata az 1929/33-as Nagy Válság továbbterjedésére adott magyarázatokból eredeztethető (*Keynes* [1965], *Friedman–Schwartz* [1963]). *Keynes* elemzésében a kereslet elégtelensége a Nagy Válság elmélyülésének oka, amin a monetáris politika nem képes segíteni, mivel a kamatokat képtelen a beruházások fellendítéséhez szükséges alacsony szintre lenyomni (*Keynes* [1965]). *Friedman* ugyanerre a jelenségre egy ettől eltérő magyarázatot adott: szerinte az amerikai központi bank, a Fed hibás politikája, a tartalékráta indokolatlan emelése váltotta ki a pénzkinálat szűkülését, ami a realgazdasági aktivitás csökkenéséhez vezetett. *Friedmannál* a hibás monetáris politika képes a recesszió mélyítésére (de ami ennek nem mond ellent: semmilyen monetáris politika sem képes az élénkítésre). Nos, nem meglepő, hogy az általunk részletesen tárgyalt új finanszírozási elmélet, a hitelcsatorna elmélete is egy újabb interpretációját jelenti a Nagy Válság kibontakozásának, ahol a meghatározó szerep a banki hitelkínálat csökkenésének tulajdonítható.

Az új iskola elméleti előzményének *Irving Fishernek* a Nagy Válságról adott sajátos interpretációja tekinthető (*Fisher* [1933]). A *Fisher* által munkahipotézisként megfogalmazott adósság/deflációs spirál számos későbbi kutatás kiindulópontja lett. Ezek közül érdemes kiemelni *Bernanke* [1983] tanulmányát, amely a *friedmani* elemzéshez hasonlóan adatokkal gazdagon alátámasztva mutatja ki a hitelkínálat szűkülésének szerepét a Nagy Válság továbbterjedésében. *Bernanke* bemutatja, hogy nemcsak a Nagy Válság volt hatással a banki hitelkínálat szűkülésére, hanem a hitelkínálat visszaesésének mértéke nagyobb volt, mint amekkora megfelelt a realgazdasági visszaesésnek, és így hozzájárult a további recesszióhoz.

A *Fisher-spirál* nem a válság kialakulására ad magyarázatot, hanem a bankszektor szerepét emeli ki a válság elmélyülésében. Kiindulópontja a gazdasági növekedés bankhittel történő finanszírozása, és az ebből következő túladóssodottság. A realgazdasági válság első szakaszában a túladóssodottság a hitel-visszafizető képesség csökkenéséhez vezet. A bankok portfóliója romlik, megkezdődik a hitelek kényszerű felszámolása. Erre reagálva megkezdődik a betétek visszavonása, amely hamarosan a bankok „megrohanásához”, bankpánikhoz és bankszöködköz vezet. Ez kiváltja a pénz forgási sebességének csökkenését, következképpen csökken az árszínvonal. A csökkenő árak leértékelik a vállalatok eszközeit, ezzel elértektelenedik a bankhitelek mögötti fedezet értéke, ami további kényszerű banki eszközcsökkenést vált ki, amelynek következtében tovább csökkennek a betétek és a pénz forgási sebessége. A csökkenő árak tovább értéktelenítik az eszközöket, újabb kényszereladásokat váltanak ki, és a spirál önmagát tartja fenn.

Emeljük ki a *Fisher-spirál* lényegi elemeit:

1. a gazdaság finanszírozásában a hiteleknek, nevezetesen a bankhiteleknek meghatározó szerepe van;
2. a gazdaságban hitelből finanszírozott növekedés megy végbe, ami a realgazdasági ciklus csúcspontján a hitel-visszafizető képességet veszélyeztető túladóssodást vált ki;

3. a banki portfólió romlása a bankokat a hitelek kényszerű visszavonására készíti;

4. a bankokba vetett bizalom megrendül, ennek jele a kibonatkozó bankpánik – a bankpasszívák visszavonása, ami a pénz forgási sebességének csökkenésén keresztül deflációs hatású;

5. a kibonatkozó defláció miatt a bankhitelek mögött álló fedezet, a vállalati eszközök elértéktelenednek, a bankok kényszer-eszközértékesítést hajtanak végre;

6. a bankok az eszközelértéktelenedésre hitelkínálatuk csökkentésével reagálnak;

7. a hitelkínálat csökkenése tovább mélyíti a recessziót.

A Fisher-spirál a reálgazdasági sokk első lépésre nem ad választ: azt nem vizsgálja, hogy miért következik be az „eredendő” visszaesés, miért válik veszélyeztetetté a hitel-visszafizetés, mitől lesz egy vállalat „túladosodott”, ezeket a jelenségeket exogén tényezőként kezeli. A vizsgálatot azon a ponton indítja, hogy ha ez bekövetkezik, akkor milyen további következményei lehetnek. Állításának lényege, hogy ha a vállalatok túladosodottak voltak, akkor az eszközök elértéktelenedéséből származó veszteségeket a pénzügyi szektor nem képes felszívni, a banki tőkevesztés is be fog következni, ami tovább mélyíti a recessziót. A spirál endogén elemei a banki eszközök csökkenése és a vállalati eszközök elértéktelenedése.

A Fisher-spirál mai válságainkra való alkalmazhatóságának alapvető kérdése: a 4. pontbeli defláció vajon feltétele-e annak, hogy bekövetkezzen az eszközök 5. pontbeli elértéktelenedése? Amennyiben sikerül belátni, hogy az eszközök értékvesztése *inflációs* környezetben is bekövetkezhet, akkor a Fisher-spirál alkalmassá válik mai válságaink elemzésére. Amennyiben a vállalati eszközök értékét nem az általános árszívonal alakulásához, hanem a vállalat jövedelemtermelő képességéhez és a vállalati tőkeköltséghez kapcsoljuk, akkor általános árszintemelkedés mellett is végbemehet az eszközelértéktelenedés. Ebben az esetben a vállalati eszközök értékét a jövőbeli vállalati cash flow tőkeköltséggel diszkontált jelenértékeként értelmezzük. Az eszközök értékvesztését a jövedelemtermelő képesség csökkenése és a tőkeköltség növekedése egyaránt kiválthatja, függetlenül az általános árszívonal alakulásától. Ily módon inflációs környezetben is bekövetkezhet az eszközök elértéktelenedése, előfordulhat a bankhitelek mögötti fedezetek *értékcsökkenése*, ami a banki portfólió romlását, a hitelkínálat szűkülését eredményezi. Amennyiben a banki hitelkínálat szűkül, akkor ez a tőkeközvetítés költségének emelkedéséhez (*Bernanke* [1993]), a vállalati tőkeköltség növekedéséhez és további eszközérték-csökkenéshez vezet. Az adósság–deflációs spirál továbbra is „működik”. A továbbiakban a Fisher-spirált ebben a változatban alkalmazzuk.

A Fisher-spirál alkalmazása a magyar bankrendszerre

A magyar monetáris szektor és a reálgazdaság közelmúltbeli kapcsolata nem tartozik a tudományos alapossággal tisztázott területek közé. A hagyományos monetáris elmélet alapján megfogalmazott hipotéziseinket a valóság folyamatosan cáfolni látszik. Várhegyi Éva egy szellemes tanulmányában (*Várhegyi* [1993b]) arra a következtetésre jut, hogy a szokásos változók megválasztásával sem a monetáris politika deklarált céljai nem hozhatók összhangba a szokásos közbenső célok alakulásával, sem e közbenső célok (meghatározott monetáris aggregátumok, kamatok) alakulása nem mutat korrelációt a reálgazdasági mutatók alakulásával. A „pénzcsatornán” alapuló szokásos elemzések, úgy tűnik, nem adnak kielégítő magyarázatot a monetáris szektor és a reálszektor kapcsolatára. Valójában borzasztó keveset tudunk a monetáris restriktió tényleges hatásmechanizmusáról, reálgazdasági következményeiről.

Tisztázatlan a magyar bankrendszer transzformációs válságban betöltött szerepe, a bankrendszeri tőkevesztés tényleges okainak feltárása, a „bankok gondatlanul hiteleznek” és a „bankok finanszírozás helyett ülnek a likviditáson” megállapítások összegegyeztetése. Számos empirikus elemzésnek köszönhetően többet tudunk a tényleges magyar banküzemről, mint két-három évvel ezelőtt, azonban adósak vagyunk a mikro- és makrohatások összegegyeztetésével.

A hazai monetáris és reálszektor kapcsolatára, ezen belül a bankrendszer szerepére vonatkozó alternatív magyarázatunk kiinduló hipotézise: a magyarországi gazdasági válság mélyülésében önálló szerepet játszik a banki közvetítés, amelyben a vállalati és a banki tőkevesztés kölcsönösen hatott egymásra, ahol a banki hitelkínálat szűkülése a válságot mélyítő tényezővé válhat. A válság legalább is a visszaesés *mértékét illetően* hasonlóságot mutat a Nagy Válsággal [Kornai [1993a)], tehát nem minősíthető élethezen ötletnek a Nagy Válság továbbterjedésének egy lehetséges mechanizmustát leíró *Fisher-spirál adaptálása*. A „magyar Fisher-spirál” csak alapgondolatában hasonlít eredetijére, hiszen a hasonlóságok ellenére a századvegi kelet-európai visszaesés más tényezőkre, más mechanizmusokra vezethető vissza, mint századközepi elődje. Amire a figyelmet fel kívánjuk hívni, az a bankszektor működési rendellenességeinek mindkét válságban kimutatható jelentősége.

Szeretném kiemelni, hogy a következő gondolatmenetet egyelőre valóban csak munkahipotézisnek szabad tekinteni, amelyet igazolni ma még csak kevés empirikus adattal tudunk. „Az ebben való hitem valóban csak »hit« a szónak abban az értelmében, hogy kifejtése dogmatikus, a bizonyítás nem teljes, azonban nem »hit« abban az értelemben, hogy általam ismert tényeken nyugszik, és bármikor módosítható, amennyiben egy új tény ezt szükségessé teszi... [ez a hipotézis] inkább egyfajta kihívást jelent mások számára, egyfajta nyersanyagot, melynek segítségével talán egy jobb »végtermék« képesek előállítani” – írta Fisher saját munkahipotézisével kapcsolatban 1933-ban.

A „magyar Fisher-spirál” a következő elemekből építkezik:⁵

1. A kétszintű bankrendszer kiépülésekor a bankok tőkehiányos, eleve eladósodott vállalati ügyfélkört örökölték. A válság első éveiben a vállalati hitelek visszaesése lassúbb volt, mint a gazdaság visszaesése, azaz a gazdaság (vállalatok) bankrendszerrel szembeni eladósodása nem csökkent, hanem fokozódott, amit tőkehiányos transzformációs eladósodásként is értelmezhetünk. Ezt jelzi a banki közvetítés méreteinek 1988–1991 közötti kiterjedése: a bankok mérlegfőösszege a GDP-hez képest 65,8 százalékról 84,6 százalékra, a vállalati hitelek GDP-hez viszonyított aránya 24,6 százalékról 30,8 százalékra nőtt.⁶ Ez recesszió esetén megkérdőjelezi a hitelek visszafizethetőségét.

2. A vállalatok jövedelemtermelő képessége a transzformációs válság következtében jelentősen csökkent, a tőke költség megnőtt, azaz a bankhitelek mögött fedezetként álló vállalati vagyon már 1991-re jelentősen leértékelődött. A vállalati szektor jövedelemtermelő képességének csökkenésére utal, hogy a GDP közel 90 százalékát adó vállalatok ROA-mutatója az 1989-es 3,88 százalékról 1991-re 0,69 százalékra zuhant, sőt a többségében belföldi és túlnyomórészt állami tulajdoni vállalatok esetében már 1991-ben negatívvá vált (Major [1995]).

⁵ Az általam „magyar Fisher-spirálnak” nevezett jelenségegyüttest előttem már többen összerakták különféle elemzésekben. Hadd utaljak itt Antal Lászlónak ugyancsak a XXXIII. Közgazdász Vándorgyűlésen elhangzott előadására, amely a válság leglényegesebb elemeként a vállalati jövedelemtermelő képesség csökkenésén alapuló vállalati tőkevesztést jelölte meg, ebből eredeztetve a banki tőkevesztést és előrevetítve a további recesszió lehetőségét.

⁶ A tanulmányban felhasznált főbb adatok összefoglalása és forrásuk megjelölése megtalálható a Függelékben.

3. A vállalatok jövedelemtermelő képességének csökkenése a bankhitelek piaci értékének csökkenését eredményezte, ami a *bankok megrohanása, azaz bankpánik nélkül* is a bankok tőkevesztéséhez vezetett. Feltevéseink szerint a bankok tőkevesztése valójában 1991-ben következett be, ám ez a rossz hitelek fokozatos felszínre kerülésén keresztül csak 1993-ra manifesztálódott.

4. A tőkevesztés a bankokat hitelkínálatuk mérséklésére készítette. 1992-től kezdve a bankok a kétes adósoknak nyújtott nettó (kamatfizetéseket meghaladó) kihelyezései nem nőttek, azaz „nem dobtak jó pénzt a rossz pénz után” (*Bonin-Schaffer* [1995]). A hitelkínálat mérséklése megnyilvánul a banki közvetítés mértékének összehúzódásában: a bankok mérlegfőösszege a GDP 84,6 százalékáról 1994-re a GDP 69,1 százalékára, a vállalati bankhitelek aránya a GDP 30,8 százalékáról a GDP 20,3 százalékára csökkent. Ez a csökkenés akkor következett be, amikor a gazdasági visszaesés már látszólag mérséklődött, tehát semmiképpen sem indokolja az 1992–1994 közötti évek reálgazdasági fejlődése. Megítélésünk szerint ekkor nem a hitelkereslet, hanem egyértelműen a hitelkínálat beszűküléséről beszélhetünk.

5. A hitelkínálat drasztikus visszaesése hozzájárulhat a recesszió további mélyüléséhez. A banki finanszírozási kapacitás radikális csökkenése elvezethet a *tőkeköltség* növekedéséhez, a jövedelemtermelő képesség csökkenéséhez, azaz a vállalat értékének a jövőbeli cash flow diszkontálásán alapuló csökkenéséhez. Ez pedig tovább mélyítheti a recessziót, tehát hozzájárulhat a válság terjedéséhez.

A fenti hipotetikus spirál több olyan elemet, állítást tartalmaz, amelyeket a későbbi kutatásoknak, elemzéseknek feladata pontosítani avagy cáfolni. Ezek közül néhányat a tanulmány hátrálévő részében megvizsgálunk.

A vállalati tőkevesztés

A vállalatok kilencvenes évek fordulóján bekövetkezett tőkevesztése ma széles körben elfogadott tény: a vállalati jövedelmezőség csökkenése, a csődtörvény által felszínre hozott fizetéképtelenség utal a tőkevesztés tényére és méretére. A vállalati tőkevesztés meghatározó tényezője az a „külső sokk”, amelyen az 1991-es nagyméretű külső piacvesztést értjük. Az 1991-es piacvesztés – mind a mikro-, mind a makrostatisztikák tükrében – hozzájárult a relatív túladósodottséghez, a vállalatok tőkevesztéséhez, az eszközök leértékelődéséhez (*Kornai* [1993a]). 1991-ben a GDP és a beruházás közel 12 százalékkal, az export több mint 15 százalékkal, az ipari termelés 17 százalékkal zuhant. Vállalati vizsgálatok szerint „1991 első félévében az ipari veszteség elérte az előző év teljes összegét, a gazdálkodók negyven százaléka ráfizetéses volt” (*Voszka* [1994]). A vállalatok a korábbi évekhez képest kiemelten érezték az elégtelen keresletet (1991 második negyedében a vállalatok 70 százaléka említette a termelést hátráltató tényezőként az elégtelen keresletet a korábbi évek 40-50 százalékos átlagával szemben) – (*Kopint-Datorg* [1993]).

Az 1991-es zuhanást elemezve, az 1992-es csődtörvény a mai értékelésekben már sokkal inkább úgy jelenik meg, mint ami felszínre hozta, néhol mélyítette a vállalati szektor válságát, de nem lehet annak kiváltó okaként számon tartani. Nem tagadható ugyanakkor a csődtörvény válságot mélyítő szerepe sem, hiszen hatására nemcsak az eladósodott, hanem a más vállalatokat *hitelező*(!) vállalatok is elvesztették piacuk egy részét, és csökkent jövedelmezőségük (*Bonin-Schaffer* [1995]). A banki hitelezés szempontjából érdemes megemlíteni, hogy számos vállalat csődeljárásba „menekült”, hiszen ekkor ideiglenesen hitel-visszafizetési moratóriumhoz jutott.

Hipotézisünk szerint ez a külső sokk egy jelentősen eladósodott, túlhitelezett vállalati szektort ért. Ezt az állítást cáfolni látszanak a vállalatok körében végzett vizsgálatok (*Kornai* [1993b], *Kopint-Datorg* [1993], *Szanyi* [1994]). Ezekből ugyanis az derül ki, hogy a vállalatok a finanszírozási problémáikat 1990/1991 körül ítélték

a legjelentősebbnek, tehát éppen abban az időszakban, amikor a vállalati hitelek GDP-hez viszonyított aránya nőtt.⁷ Vajon összeegyeztethető-e az akut finanszírozási probléma a bankrendszer kiterjedésével? Vajon a banki hitelezés stagnálása egy értelemben szűkülő gazdaságban érzékelhető-e elégtelen hitelkínálatként?

Megítélésem szerint igen. A megértéshez két elemet kell figyelembe vennünk: az egyik, hogy az átalakuló és újonnan alakuló vállalatok *tartós tőkehiányban* szenvedtek, ami a kérdőíves válaszokban mint *finanszírozási probléma* jelent meg, a bankokat téve felelőssé az elégtelen „pénzellátásért”. A másik: a vállalati szektor banki hitelezés szempontjából vett inhomogenitása.

Hipotézisünk szempontjából a vállalati kör releváns csoportképző ismérve a vállalatok bankkapcsolatainak alakulása: vajon rendelkezett-e jelentős – finanszírozást is magában foglaló – bankkapcsolattal a vállalat 1987-ben, vagy sem, lett-e, létrejött-e a később jelentős – finanszírozást is magában foglaló – bankkapcsolata, vagy sem. Megfelelően strukturált vállalati adatok hiányában egyelőre elméletileg kísérletünk meg négyféle csoportot elkülöníteni (megengedve, hogy ezen csoportok közül egyik vagy másik később „üres” vagy irreleváns csoportnak bizonyul).

1. *csoport*: „tartósan túladósodott ügyfelek” – azok a vállalatok tartoznak ide, amelyeknek forrásai között 1987-ben adott határtétét meghaladó bankhiteltartozás volt, és ez 1990–1991-ig tovább nőtt, vagy jelentősen nem csökkent;

2. *csoport*: „gyorsan eladósodók” – azok a vállalatok tartoznak ide, amelyeknek forrásai között 1987-ben nem volt jelentős bankhitel, és 1990–1991-ig ez ugrásszerűen megnőtt;

3. *csoport*: „bankelhagyók” – azok a vállalatok tartoznak ide, amelyeknek forrásai között 1987-ben adott határtétét meghaladó bankhiteltartozás volt, és ez 1990–1991-ig jelentősen csökkent. Feltehetőleg ezek a külföldi tőkebevonással gyorsan privatizált, külső forrás felhasználására áttérő vállalatok;

4. *csoport*: „önfinanszírozók” – a vizsgált periódusban jelentős banki finanszírozási kapcsolatuk nem volt, bár a csoport tagjai nem önfinanszírozók abban az értelemben, hogy bankhitelen kívül más külső finanszírozási forrást felhasználtak. Feltehetőleg számszerűleg ez a csoport alkotja a vizsgált vállalati kör zömét, azonban jelentős súlya ezek közül az alapvetően külföldi forrásra támaszkodó jelentős exportteljesítményt felmutató alcsoportnak van.

Ha ezeknek a csoportoknak a fejlődését nyomon tudnánk követni 1987–1993 között, és meg tudnánk figyelni a GDP-ből való részesedésüket, eladósodottságukat, bankkapcsolataik alakulását, akkor tudnánk igazolni avagy elvetni a magyar Fisherspirál 1–3. pontjában leírt hipotézisenket.

Feltételezéseink szerint az első csoport, azaz a bankok „tartósan túladósodott” ügyfeleinek tekinthető vállalatok 1987-ben az „állami nagyvállalatok” közé tartoztak. Ez a csoport adta akkor a GDP termelésének 85,3 százalékát. Ez a vállalati kör lett az MNB-ből kivált három nagybank meghatározó ügyfélköre, magukkal hozva korábbi, más logika szerint kialakult bankhitelek állományát. Ez a vállalati kör már 1987-ben is túladósodott volt (*Antal-Várhegyi* [1987]), valójában „a »bankreform« során a korábbi beruházási akciók következményeként kialakult adósságállományt allokálták az újonnan megszervezett kereskedelmi bankok között. A bankreform, a hitelek visszafizetési kötelezettsége és az egyre növekvő kamatterhek irracionálisan súlyos teherként nehezettek a vállalati szektorra, már 1989-ben hozzájárulva az állami vállalatok veszteségeinek megjelenéséhez, megalapozva a felhalmozott tőkeállomány leértékelődését, illetve felélését” (*Mandel* [1995]). Ez a vállalati kör, amikor

⁷ *Szanyi* [1994] idézi egy vállalati felmérésből, hogy a válság mélyülésének időszakában, 1989–1991-ben a vállalatok által 2. helyen megjelölt legsúlyosabb probléma a „hitelek hiánya és a túl drága hitelek” volt, míg ugyanez az akadály 1992-ben a 10. helyre szorult.

elégtelen hitelkínálatra hivatkozik, inkább a korábbi évek bejártatott és megszokott hitelelosztási mechanizmusát hiányolja.

A második csoport, a „gyorsan eladósodók” azok a gyorsan társasággá átalakult állami vállalatok vagy újonnan kialakult, belföldi többségi tulajdonú közép- és kisvállalatok, amelyek megfelelő kapcsolatot tudtak kialakítani az 1989–1991-ben meglévő belföldi közép- és kisbanki körrel. Alapvetően külső forrásból finanszírozták növekedésüket, és sokkhatásként érte őket az 1990-es évek elejének drasztikusan beszűkülő piaci kereslete.

Valószínűsíthető, hogy túlnyomórészt e két csoport tagjait találjuk a már idézett *Bonin–Schaffer* [1995] tanulmányban megvizsgált 2871 veszteséges magyar vállalat között. A csoporton belül a legveszteségesebb, közel 80 százalékos sajáttőke-arányos veszteséget (!) produkáló alcsoport adósság/tőke hányadosa 1991 végén már 1,59 volt, azaz ezek a vállalatok abszolút értelemben is túladósodottakká váltak. Az akut tőkehiányt a „tartósan túladósodott” és az „újonnan eladósodó” vállalatok esetében tehát jelentős részben bankhitel pótolta, olyan magas tőkeáttételű vállalatokat létrehozva, amelyek a gazdasági környezet kis ingadozásának hatására is megremegtek volna, gazdasági földrengéskor pedig természetesen „bedőltek” (kedvenc banki szakzsargonunkat használva).

Egyelőre tehát nincs okunk elvetni a Fisher-spirálban megfogalmazottakat: a vállalati szektor 1991 előtt a GDP termelésben meghatározó részének, azaz az első és második csoportnak a jövedelemtermelő képessége 1990–1991-ben jelentős mértékben romlott, tőkéje erodálódott. Ugyanez a kör a bankokkal szemben relatíve túladósodott volt, illetve túladósodottá vált, finanszírozási problémája és tőkehiánya egyaránt súlyosbodott. E jelenség a bankok számára azt jelenti, hogy az adósok hitelvisszafizető képessége romlott, a bankhitelek mögött álló fedezet elértéktelenedett.

A banki tőkevesztés

A bankszektor tőkevesztése a statisztikai tényektől függetlenül is „igazolható”: ha nem lett volna tőkevesztés, nem lett volna szükség bankkonszolidációra. Természetesen nem minden bank vesztette el tőkéjét (például a vegyes bankok többsége a vizsgált időszak egészében nyereséges maradt), a tőkéjüket elvesztett bankok pedig esetenként tőkéjük többszörösét is elvesztették (például a három nagybank). Nem minden tőkéjét vesztett bank került be a hitel- és bankkonszolidációba (például az új tulajdonos által konszolidált WestLB), és nemcsak tőkevesztett bankok vettek részt a programban (például az OTP is ennek keretében jutott alárendelt kölcsöntőkéhez).

Az 1992–1993-as években veszteséges, a bankrendszer teljes mérlegfőösszegének mintegy 40 százalékát jelentő, a vállalati hitelezésből azonban ennél nagyobb arányban részesülő 14 bank⁸ e két év alatt 179 milliárd forintnyi (!) veszteséget produkált, míg az

⁸ A két év együttes vesztesége szerinti növekvő sorrendben rendezve (zárójelben a két év alatti elszenvedett veszteség szerepel millió forintban, szembeállítva a bank 1992. évi jegyzett tőkéjével): Corvinbank (–17; 3202), Investbank (–236; 1245), Leumi (–74; 1400), Konzumbank (–325; 1143), Innofinance (–1055; 500), Iparbankház (–2118; 1070), AVB/WestLB (–4475; 2220), Agrobank (–4895; 1505), Dunabank (–5995; 1000), Mezőbank (–8863; 2361), Takarékbank (–11191; 1357), BB (–13524; 7593), K&H (–47627!; 13534), MHB (–79160!; 15285) (Forrás: *Várhegyi* [1995] 50–51. o.) A felsorolásban nem szerepel az Ybl Bank, mivel időközben megszűnt, illetve maradványán a Budapest Bank létrehozta a Polgári Bankot. A felsorolt bankok közül az Investbank és a Leumi kivételével mindenki részt vett az 1992/93-as hitel- és adóskonszolidációban. A feltőkésítést jelentő bankkonszolidációban nem vett részt a Corvinbank, a Konzumbank, az Investbank, az időközben megszűnt Innofinance, az Általános Vállalkozói Bank (az AVB-t megvétele után a WestLB tőkésítette fel), valamint csak közvetve (az MHB-n keresztül) vett részt a Leumi Bank. A bankkonszolidációban részt vevő nyolc bank 150 milliárd forintnyi államkötvényben megtettesülő „tőkéhez” jutott.

ugyanezen időben nyereséges 19 bank össznyeresége alig 23,8 milliárd forint volt (Várhegyi [1995] 51 o.). A bankrendszer tehát „szelektíven” veszítette el a tőkéjét, a tőkéjüket veszített bankok azonban a vállalati hitelezés meghatározó tényezői voltak. A tőkevesztést elszenvedő bankok két nagy csoportja: az MNB-ből 1987-ben kivált három nagybank [Magyar Hitelbank (MHB), Kereskedelmi és Hitelbank (K&H), Budapest Bank (BB)], valamint az 1987–1990 során létrejövő, avagy korábbi szakosított pénzügyintézetekből, alapokból kinövő többségi belföldi tulajdonú középbankok.⁹

1. táblázat

A kétes kinnlevőségek alakulása a bankrendszerben, 1990–1993

Megnevezés	1990	1991	1992	1993
Kétes hitelállomány (milliárd forint)	43,3	87,5	273,1	536,0
Mérlegfőösszeg arányában (százalék)	2,7	4,1	12,0	20,4

Megjegyzés: a portfólió minősítési szabályait csak az 1991 végén életbe lépő pénzügyintézi törvény és azt követően a bankfelügyeleti szabályok rendezték. A „kétes hitel” a táblázatban általánosabb értelemben, a nem problémamentes hitelek megjelölésére használok. Az 1991-es évben számos bank – feltehetőleg félreértelmezve az előírásokat – a ténylegesnél kisebb állományt tüntetett fel kétes (nem problémamentes) állományként (a K&H például mindössze 61 millió forintot!). Az 1991-es 87,5 milliárdos kétes állományt a hivatalos elemzések is alulbecsültnek találták, az MNB becslése szerint a kétes állomány akár a 100 milliárd forintot is elérte. Mint látni fogjuk, más szakértők ennél 2,5-3-szor nagyobb kétes kinnlevőséget becsültek már 1991-re. Az 1992-es adatok még a hitelkonszolidációt megelőző állapotot tükrözik, azaz az Állami Bankfelügyelet éves jelentésében közölt összeget növeltem a konszolidáció során állampapírra cserélt állománnyal.

Forrás: MNB [1992] Állami Bankfelügyelet éves jelentés 1992, 1993 (becslés).

A tőkevesztés ténye általában csak 1993-ban jelent meg a banki mérlegekben, de fel kell tennünk a kérdést, hogy *ténylegesen mikor és minek hatására* következett be. A tőkevesztés okainak elemzésében a visszatérő dilemma, hogy a meghatározó elem a makrogazdasági körülményekben (elsősorban a recesszióban) avagy a bankok belső, üzemviteli hibáiban keresendő. Akár ez, akár az a döntő ok, abban egyetértés látszik kialakulni az elemzők között, hogy a magyarországi banki tőkevesztés meghatározó tényezője a bankok hitelportfóliójának romlása volt. A banki portfóliókat a hivatalos statisztikák tükrében vizsgálva, a jelentős portfólióromlás ugyanabban az évben jelenik meg, mint a tőkevesztés, azaz 1993-ban (*1. táblázat*).

Ugyanakkor a banki portfóliók piaci értékének számottevő csökkenése a szakértők számára már 1990–1991-ben világossá vált (Szalkai [1993]), becslések szerint a vállalkozói hitelek 33-34 százaléka már 1992 előtt erodálódott, az 1992-es év minősített hiteleinek megugrása nem a frissen nyújtott hitelek következménye, azaz nem

⁹ Az ebbe a csoportba sorolt bankok: Agrobank (1984: 600 milliós betéti társaság, 1987: 1,5 milliárdos kereskedelmi bank), Általános Vállalkozási Bank (1985: 2,2 milliárdos szakosított pénzügyintézet, 1988: kereskedelmi bank), Dunabank (1987: MHB 1 milliárdos befektetési leánybankja, 1989: kereskedelmi bank), Investbank (1983: Műszaki Fejlesztési Pénzügyi Egyesülés, 1991: 1,2 milliárdos kereskedelmi bank), Iparbankház (1984: 150 milliós Ipari Szövetkezeti Fejlesztési Bank, 1990: 1,1 milliárd forintos kereskedelmi bank), Konzumbank (1986: 400 milliós Szövetkezeti Fejlesztési Bank, 1988: 1,1 milliárdos kereskedelmi bank), Mezőbank (1986: 1,2 milliárdos mezőgazdasági fejlesztési pénzügyintézet, 1989: 2,4 milliárdos kereskedelmi bank), Takarékbank (1989: 1,4 milliárdos kereskedelmi bank), Ybl Bank (1983: innovációs alap, 1989: 1,2 milliárdos kereskedelmi bank), Leumi (1990: 1,4 milliárdos kereskedelmi bank, a Leumi formálisan vegyes bank, ám története a magyar középbankokkal mutat több rokonságot), Innofinance (1980: Innovációs Alap, 1985: 500 milliós szakosított pénzügyintézet), Corvinbank (1984: Ipari Innovációs Alap, 1988: 3,2 milliárdos szakosított pénzügyintézet).

flow-, hanem stockprobléma volt (Bonin–Schaffer [1995]).¹⁰ Az 1992–1993-as évek hitelezési gyakorlata legfeljebb rontotta, de lényegileg nem módosította az 1991-re kialakult helyzetet, az 1993-ban a mérlegfőösszeg 20 százalékára rúgó nem problémamentes állomány (ami az ügyfelekkel szembeni követelések közel 38 százalékát jelentette) már 1991-ben „benne volt a mérlegben”. A hitelportfólió romlását egyértelműen jelzi a hitel-részesedés csere: a nem pénzügyi befektetések dinamikus növekedése,¹¹ így például a nagybankok befektetései 1987–1990 között hat és félszeresre nőttek, és a saját tőke 39 százalékát tették ki (MNB [1991]). Ez mutatja a kétes követelésekből a befektetésekbe való előremenekülést, ami a későbbi években már befagyott, zérushozadéku és rendkívül magas kockázatú befektetési állományként jelenik meg.

A banki tőkevesztést meghatározó portfólióromlás tehát 1992 előtt következett be, a banki tőkehelyzet vészes meggyengülése – akárcsak a vállalati szektor esetében – azonban csak a *jogi környezet* megváltozásának hatására került felszínre: ebben a már említett, az adósok tőkevesztését megjelenítő csődtörvény mellett az 1992 decemberében életbe lépő, és a nem termelő hiteleket felszínre hozó pénzügyi törvény is szerepet játszott. A portfólió piaci értékének romlásán keresztül bekövetkező banki tőkevesztés azonban valójában már a csődtörvény és a pénzügyi törvény megjelenését megelőzően 1991-ben bekövetkezett. „... az intézményi változások nagyobb részben csak felszínre hozták a hitelportfóliók gazdasági értékének korábbiakban már bekövetkezett komoly csökkenését.” (Szalkai [1995] 194. o.)

A *mikor* kérdésre tehát, úgy tűnik, egyértelműen tudunk válaszolni: a valós portfóliójellemzőket nem tükröző statisztikákkal ellentétben a szakértői becslések alapján állíthatjuk, hogy a banki portfólió piaci (gazdasági) értékének radikális csökkenése és a banki tőkehelyzet megrendülése a vállalatok jövedelemtermelő képességének csökkenésével egy időben már 1992 előtt, az 1990–1991-es látszólagos boom idején bekövetkezett.

Ismét vissza kell térnünk a „*minek hatására*” kérdéshez. Hiszen a portfólió romlásának egyaránt lehet oka a gazdasági recesszió, az adósok helyzetének megrendülése és a nem kellően prudens banki gyakorlat. Anélkül hogy az utóbbi tényező jelentőségét alulértékelnénk, anélkül hogy a banki hitelezésben jelentkező, normál banki működés során kiugró anomáliának számító jelenségek meglétét tagadnánk,¹² most inkább arra szeretnénk felhívni a figyelmet, hogy a bankszektor tőkevesztése

¹⁰ Balassa [1994] is kiemeli, hogy „1992-től kezdve a bankok hitelezési gyakorlata határozott fejlődésen ment keresztül. A bankok hitelnyújtási gyakorlata lényegesen óvatosabbá vált, egyre inkább tartózkodtak a kockázatos kihelyezésektől.” Hozzáteszi azonban: „E tekintetben bankonként bizonyos mértékig eltérő gyakorlat volt tapasztalható, hiszen egyes bankok – ha túl kockázatos új hiteleket nem is nyújtottak – rendszeresen megújították a lejáró régi hiteleket a kétes adósoknak is.” (Balassa [1994] 14–15. o.)

¹¹ A bankrendszer egészére vonatkozó megbízható idősoros adatokkal nem rendelkezünk. Spéder–Várhegyi [1991] tanulmányából tudjuk, hogy a *reálisférába* történő befektetések 1989-ről 1990-re 12,6 milliárdról 22,3 milliárd forintra nőttek. A bankszektor *összes* befektetése az 1987-es 6,2 milliárdról 1991-re 50,3 milliárd forintra nőtt, és ha ebből le is számítjuk a pénzügyi befektetéseket, ijesztően gyors befektetésnövekedést kapunk: míg 1987-ben a befektetett eszközök a saját tőkének 11 százalékát tették ki, 1990-ben 26 százalékát, a nagybankoknál pedig a saját tőke 39 százalékát (MNB) [1991].

¹² A prudens működést szinte lehetetlenné tevő, a nemzetközi gyakorlatban szinte ismeretlen jelenség az első számú vezető (gyakran egy személyben elnök és vezérigazgató) *egyszemélyi aláírási joga* akár jelentősebb kötelezettségvállalások esetében is. De említhetnénk a dokumentáció nélküli hitelezési gyakorlatot is egy-két bank esetében. Az így született szerződések, illetve szerződés nélküli kötelezettségvállalások „jó” vagy „rosszhiszeműségét” *bizonyítani* lehetetlen utólag. A bankok általános szabályozatlanságára utal, hogy számos esetben a megfelelő szabályra való hivatkozás az akadály a későbbi felelősségre vonásnak: nem létező szabály megszegése nem büntethető cselekmény. A hiányzó hitelezési kézikönyvek, a controlling és belső ellenőrzés kiépítése nélküli döntéscentralizálás, az érdekeltségi rendszerben meglévő ellentmondások, a nem kellő hitelezői felkészültség hatását korábban már számosan elemezték.

– ha nem is a bekövetkezett mértékben – „be volt programozva” a rendszerbe. Az állítást az előző részben, a vállalatok oldaláról, a vállalati tőkevesztés elemzésekor vettük szemügyre. Az állítást most a bankok oldaláról vizsgáljuk. Mint korábban említettük, a tőkevesztést elszenvedő bankok két nagy csoportja: a „nagy hármás” (MHB, K&H, BB), valamint belföldi középbankok voltak.

Feltevésünk szerint a belföldi középbanki kör az előző részben „gyorsan eladósdóknak” nevezett vállalkozói körrel állt szoros kapcsolatban, ahol mind a bankot, mind ügyfelét a villámgyorsan kialakuló, szektorátlagnál magasabb tőkeáttétel jellemezte (noha nem kötvényesített formában, de ez a „junk bonds”, a bővlikötvény-jelenség). Erre utal, hogy a középbankok vállalati hitelállománya 1987 és 1991 között több mint ötszörösére nőtt. Megfelelő adatok hiányában tanulmányomban e banki kör portfóliójának részletes elemzésére nem vállalkozom.

A banki tőkevesztésben a „főszerepet” az általunk „tartósan túladósodottnak” nevezett vállalatokat finanszírozó „nagy hármás” játszotta. 1990–1991-ben „a vállalkozóknak nyújtott éven belüli hitelek 62 százaléka, az éven túli hiteleknek pedig 80 százaléka a nagybanki szektorból, s ezen belül is elsősorban az MNB szervezetéből kivált három nagybanktól származik” (*Spéder–Várhegyi* [1991] 21. o.). A bankszektor hitelportfóliójának romlásában meghatározó tehát a három, 1987-ben alakult nagybank¹³ követelésportfóliójának alakulása volt. A nagybankok portfóliójukban meglévő hitelezési kockázatokat bankgaranciák kiadásával tovább növelték: 1991-ben a bankgaranciák 95 százalékát a nagybankok vállalták, és jelentős részben a vegyes bankoknak adták! (*Spéder–Várhegyi* [1991]). Azaz a nagybankok saját kihelyezéseiken túl átvállalták a vegyes bankok hitelezési kockázatának egy részét is! A hitelkockázatot mérséklő állami garanciákhoz viszont piaci részesedésnél kisebb arányban jutott ez a banki kör.¹⁴

A három nagybankról rendelkezésre álló információink alapján vélelmezhető, hogy a valójában már 1991-ben bekövetkezett banki tőkevesztést nem az örökölt hitelállomány, hanem az örökölt ügyfélkör eszközeinek elértéktelenedése okozta. Ezt a különbségtételt nyomatékosan szeretném hangsúlyozni: korántsem azt a sokat cáfolt korábbi nézetet szeretném feleleveníteni, miszerint az MNB-től örökölt rossz hitelek okozták a hitelportfólió leromlását. Azt azonban állítom, hogy az MNB-től örökölt, már az indulás pillanatában túladósodott ügyfelek az 1990–1991 évek során – részben talán szükségszerűen – nem mérséklődő finanszírozása, egyben további túlfinanszírozása járult hozzá döntő mértékben a banki portfóliók romlásához. A kérdés, aminek eldöntésére csak sokkal alaposabb vállalat- és gazdaságsszociológiai vizsgálat után lehetne válaszolni: módjukban és érdekükben állt-e a „hármaknak” időben kiszállni a „tartósan túladósodott ügyfélként” jellemezett vállalati kör finanszírozásából? Megítélésem szerint, minden józan banküzemeltani megfontolás ellenére irreális lenne számon kérni, hogy a „hármak” a GDP jelentős hányadát előállító,

¹³ A Magyar Hitel Bank 1987–1994 közötti működésének talán egyszer megvalósuló részletes feldolgozása az adott korszak megértéséhez elengedhetetlen. Ennek igazolására csak egy apró tényre hivatkozni: a „piszkos tizenhárom” szinte kivétel nélkül az MHB ügyfele volt (vagy még ma is az), az 1993-as adókonsolidáció során az MHB több mint 20 milliárd forintnyi befagyott követelésüket adta el, tehát a *Voszka* [1995] (170–190. o.) által leírt redisztribúciós folyamat „harmadik oldala” az MHB-s dossziékban keresendő.

¹⁴ Az állami garanciavállalásról, miként bármely állami szerepvállalásról megoszlanak a vélemények. Egyik nézőpont szerint felelőtlen hitelezésre ösztönöz, más megítélések szerint recessziós helyzetben banki hitelezés nem megoldható nélküle. *Voszka Éva* egészen más nézőpontból az állami redisztribúció visszaépülésének jelét látja a bővülő állami garanciavállalásban (*Voszka* [1994]).

akkor még többségi állami tulajdonú nagyvállalati kör hitellimitjét radikálisan nem csökkentették, folyamatos finanszírozását nem tagadták meg.¹⁵

Az előzőekben leírtakkal kiegészítve, hipotézisünk tehát így hangzik: a GDP meghatározó hányadát 1987–1991 között a „tartósan túladósodott ügyfékörnek” nevezhető, alapvető állami nagyvállalatok adták. Ezek, a relatív értelemben túladósodott vállalatok tőkevesztése meghatározó jelentőségű volt a vállalati szektor válsága szempontjából. E vállalatok alapvetően a „nagy hármas” (MHB, K&H, BB) finanszírozta. A bankszektor válságát e három bank portfóliójának romlása és tőkevesztése alapvetően meghatározta. Mindehhez még hozzájárult a „gyorsan eladósodó” vállalati kör és a belföldi középbankok kapcsolata, ami a magas tőkeáttételen keresztül mind a vállalati, mind a banki szektort rendkívül sérülékennyé tette.

Hipotézisünk szerint tehát a vállalati szektor megroppanása szükségszerűen vezetett a banki szektor megroppanásához. Ezt a folyamatot nem gyengítette, hanem erősítette a bankok hitelezési, kockázatkezelési gyakorlata.

A hitelcsatorna és alternatívái

Az előző fejezetben a magyar Fisher-spirálnak nevezett hipotézis két lényeges alapelemét vizsgáltuk meg: a vállalati és a banki tőkevesztés körülményeit, valamint a köztük lévő kapcsolatot. Bemutattunk arra vonatkozó empirikus adatokat, hogy mind a vállalati, mind a banki tőkevesztés nagy valószínűséggel már 1992 előtt megtörtént. A vállalati szektort érő meghatározó erejű külső sokk mellett a vállalatok relatív túladósodása is hozzájárult összeomlásukhoz, ami a banki hitelportfólió leértékelődését és a bankok tőkevesztését okozta. Mindebben felfedezni véltük a hitelcsatorna jelentőségét, azaz a reálgazdaság és a pénzügyi közvetítő szektor közötti kapcsolat erősségét.

Az eredeti Fisher-hipotézis szerint a válság továbbterjedésében meghatározó szerepe van a bankok tőkevesztése által kiváltott *bankpánikoknak*, a bankok megrohanásának, a bankpasszívák látványos csökkenésének, a készpénz/betét arány növekedésének. A bankpánikok és a recessziós válságok összefüggésének későbbi elemzése is (Gorton [1985], Steinhess–Huvneers [1994]) szívesen mutatták be a reálgazdasági recesszió és a bankpasszívák zuhanása közti szoros kapcsolatot. Ez egyben sugallja is az egyik lehetőséget a spirálon való lecsúszás megállítására: a betétbiztosítás bevezetése megkadályozza a szektor egészére kiterjedő bankpánik kialakulását, ezáltal megvédi a banki passzívákat és megakadályozza a deflációt.

Noha az első fejezetben utaltunk arra, hogy a banki eszközök elértéktelenedése inflációs környezetben is végbemehet, azaz a bankpasszívák csökkenése, a pénz forgási sebességének a növekedése, a defláció nem feltétele a válság továbbterjedésének, mégis érdemes megvizsgálnunk azt a szokatlan jelenséget, hogy a magyarországi banki tőkevesztést nem jelezte előre sem a bankok „megrohanása” (bankpánik), sem a bankpasszívák látványos csökkenése.¹⁶ Megítélésünk szerint Magyarországon

¹⁵ Kétségtelenül ebben szerepet játszottak a korábbi nemzeti bankos, tervhivatalos reflexek: a finanszírozást a bankvezetők egy része (talán jelentősebb része) nemcsak banküzemeltani, hanem gazdaságpolitikai döntésnek is érezte (megkockáztatom: érzi ma is). Egy Videotont, egy Rábát, egy Csepelt, egy Ikarust „bedönteni”, azaz (túl)finanszírozását, tőkepótló finanszírozását nem vállalni a tömeges munkanélküliséggel, a magyar ipar jelentős részének leállításával járt volna együtt. Mindez nagyjából így is bekövetkezett – ám végül is demonstrálható külső sokkhatásra. A „túl nagy, hogy bedőljön” (*too big to fail*) nagybankok megmentésére alkalmazott elve a nagybankok nagyvállalat-finanszírozásának alapelveként funkcionált ebben az esetben.

¹⁶ Elemzésünk az „Agrobank előtti időkre” vonatkozik, ám az agrobankos válságot is magukba foglaló időszak sem mutatják a banki passzívák látványos csökkenését – az Agrobankból kimenekült 6-8 milliárd más bankokban talált helyet magának.

bankpánik nélküli bankválság ment végbe, a bankszektor iránti bizalmatlanság – ha létezik – nem a „szokásos” formában valósult eddig meg. Így az Országos Betétbiztosítási Alap létrehozása sem tölthette be ugyanazt a szerepet, mint az amerikai betétbiztosítási rendszer, az FDIC létrejötte 1933-ban (*Harmati* [1995]).

A vállalati betétek alakulásában csak 1993 után mutatkozott némi visszaesés, a lakossági betéteknek pedig csak a korábbi dinamikus növekedése állt meg 1992 után, ám ez egybeesett a lakossági megtakarítási ráta csökkenésével. A bankpánikok egyik legjellemzőbb jele a készpénz/betét állomány ugrásszerű növekedése. A magyar bankválság azonban egybeesett a nem készpénzes fizetési módok fokozatos elterjedésével, ennek következtében a készpénz/betét állomány nemhogy nem nőtt, hanem éppen ellenkezőleg: 35-36 százalékról 26-27 százalékra csökkent. A bankrendszer egészébe vetett bizalom 1994 előtt nem rendült meg annyira, hogy az esetlegesen egyik bankból elvitt számla ne egy másik bankban találjon helyet, illetve egy magyarországi banknál tartott forintbetétből ne ugyancsak egy magyarországi banknál tartott devizabetétbe meneküljön. A készpénzállománynak a *forintbetétekhez* viszonyított aránya ugyan némileg nőtt a vizsgált periódusban, azonban azt hiszem belemagyarázás, vagyis inkább félremagyarázás lenne, ha azt feltételeznénk, hogy a bankpánik „forintpánik” formájában jelent meg: a forinttól való menekülés valószínűleg nem a bankrendszer iránti bizalmatlanság, hanem a magas infláció, a forintba vetett bizalom hiányának a jele.

A bankpánik nélküli bankválság, a betétállomány zuhanása nélküli hitelválság (credit crunch) felhívja arra a figyelmünket, hogy a monetáris politika szempontjából kiemelt jelentőséggel bíró monetáris aggregátumok közül a hitelvolumen és a pénzvolumen alakulása – a pénzmenyiség külföldi komponensétől eltekintve is – elszakadhat, sőt Magyarországon 1987–1994 között jelentős mértékben el is szakadt egymástól. A szokásos szóhasználattól eltérően természetesen hitelvolumenen itt nem a teljes belföldi hitelállományt, hanem annak egy részét, elsősorban a teljes vállalati hitelállományt értem. A monetáris politika egyik szokásos közbenső cél változója a teljes belföldi hitelállomány (miként ez Magyarországon is volt a nyolcvanas évek végén, kilencvenes évek elején), azonban ez az aggregátum egyre nagyobb arányban tartalmazza az államháztartásnak nyújtott hiteleket, így egyre kevésbé jó indikátora az általunk hitelcsatornának nevezett közvetítőrendszer méretének. Ha a reálgazdaság és a monetáris szektor közötti kapcsolat erősségét akarjuk mérni, akkor a hitelcsatorna „finanszírozási kapacitását” jellemző hitelállományt kell figyelembe vennünk, ez pedig az üzleti szektornak nyújtott hitekkel mérhető. Eddigi vizsgálódásaink alapján úgy tűnik, hogy a vállalati hitelmenyiség és a reálgazdaság, a reál GDP alakulása között szorosabb a kapcsolat, mint a pénzmenyiség alakulása és a reál GDP között. A monetáris restriktív meghirdetésekor könnyen előfordulhat, hogy a pénzmenyiség visszafogása az államháztartás finanszírozási igényének növekedése miatt nem a tervezett mértékben sikerül, miközben a restriktív hatására a vállalati szektornak nyújtott bankhitelkínálat kényszerűen csökken. A pénzaggregátumok alakulását szem előtt tartó monetáris restriktív fenntartása bizonyos körülmények között tehát a pozitív mellékhatások kibontakozása nélkül okozhatja vállalati bankhitelkínálat olyan mértékű csökkenését, amelynek reálgazdasági hatása az önmagát erősítő recessziós spirál lehet.

E kitérő után térjünk vissza a magyar Fisher-spirálhoz, amelyről tehát megállapítottuk, hogy bankpánik nélküli bankválság volt. Ez a válság a bankok tőkevesztését követően a hitelvolumen nagymérvű, a reál GDP visszaesését meghaladó méretű visszaesését okozta: 1992–1994-ben a hitelállomány minden mércével mérve lassabban nőtt (nominálérték), illetve gyorsabban csökkent (reálérték), mint a GDP, tehát a Fisher-spirál logikáját követve (*Bernanke* [1983]) várhatnánk, hogy ez a további recessziót vetíti előre.

Ennek a hipotézisnek, úgy tűnik, ellentmond az ipari termelés második éve tartó és a GDP 1994. évi növekedése. Nem zárhatjuk ki annak lehetőségét, hogy Fisher-

spirálunk féldoldalas marad: a hitelösszeomlást kiváltotta a reálgazdasági sokk, de a hitelkínálat relatív (sőt 1992–1994-ben abszolút) visszaesése nem okoz további recessziót. Mivel a növekedést valamiből finanszírozni kell, meg kell vizsgálnunk a bankhitelek lehetséges alternatíváit.

Eddigi elemzéseink azon alapultak, illetve azt igyekeztek sugallni, hogy a bankhitelcsatorna a reálgazdaság és a monetáris szektor kapcsolatában meghatározó – a bankhitelcsatorna mással nem helyettesíthető. A teljesség kedvéért meg kell vizsgálnunk a szóba jöhető alternatívákat. Ez az elemzés ebben a tanulmányban nem lesz részletes, inkább a további lehetséges kutatási irányokat igyekszünk megfogalmazni.

Megint csak feltevésekre, szórványos empirikus adatokra támaszkodva, nem tartjuk valószínűnek, hogy a bankhitelből történő finanszírozást a saját tőke váltotta volna fel vagy válthatja fel a közeljövőben: a működőtőke-beáramlás 1994-ben visszaesett, a hazai tőkeakkumulációt jelentős részben elszívta az államháztartás adósságának finanszírozása. Nincs számottevő jele annak, hogy a tőkepiaci finanszírozási lehetőségek ugrásszerűen javultak volna az elmúlt években, így egyelőre a „dezintermediáció” erről az oldalról nem fenyegeti a bankrendszert. Sőt, a tőkepiaci fejlődésnek azt kell jelentenie, hogy a tőkepiac a jelenleginél jobban rászorul a bankrendszerre: a bankok rendelkezésére álló, az ügyfeleikre vonatkozó információ, az ezen alapuló piaci vállaltmegítélés meg kell hogy akadályozza a további bővülékötvények megjelenését.

Az elmúlt két évben egyetlen olyan finanszírozási csatorna volt, amely jelentős szerepet játszott a belföldi bankhitelek kiszorításában: a közvetlen külföldi finanszírozás. A vállalatok nem monetáris hitelfelvétele két éve folyamatosan nő.¹⁷ A külföldi hitelekhez nem minden vállalatcsoport fér hozzá: ezek elsősorban a külföldi rész tulajdonban lévő nagy exportáló vállalatok. Egy Kopint–Datorg-tanulmány elemzése szerint 1994-ben az exportáló vállalatok körében a külföldi bankhitelből finanszírozott beruházások átlagvolumene volt a legnagyobb. A 1995/96-os év nagy kérdése, hogy a külföldi hitelcsatorna képes-e részlegesen kiszorítani a hazait, és az ily módon forráshoz jutó vállalatcsoport termelése képes-e kiszorítani a belföldi bankhitelre támaszkodó vállalatok termeléscsökkenését. Ha a válasz pozitív, akkor a Fisher-spirál pesszimista előrejelzése kevésbé fenyegető, hiszen a finanszírozásicsatorna-váltás dinamizálást és nem visszaesést hoz magával.

Amennyiben a fenti feltevés nem teljesül, a külföldi hitelből, külföldi tőkéből finanszírozott vállalatcsoport dinamikája nem váltja ki a belföldi bankrendszer relatíve csökkenő finanszírozási képessége miatti visszaesést, akkor a recesszió mélyülése nem kerülhető el. A válságsektorokban ugyanis nem szűnt meg a további tőkevesztés lehetősége, sem a tőkéjét veszített vállalati szektor, sem a tőkéjét veszített bankrendszer tőkehiánya nem csökkent az elmúlt két évben. A bank- és adóskonzolidáció egyik oldalán kényszerűen a redisztribúció nyílt és rejtett formáinak újraéledéséhez (*Voszka* [1995]), másik oldalán kényszerűen a bankok visszaállamosításához vezetett, azonban a tőkehiányt és a tőkehiány kiváltó okát nem szüntette meg.¹⁸ A bankok formálisan eleget tesznek a nemzetközi biztonsági követelményeknek, a 8 százalékos tőkemegfelelési mutatónak, ám alacsony piaci értékű állampapírba fagyott forrásaik továbbra is – kellően ellentmondásosan – kockázatos és kevésbé jövedelmező működésre kény-

¹⁷ Ez a tendencia 1995-ben is folytatódott: „Az 1995. januári folyó fizetési mérleg hiányának 500 millió dollárt közelítő értékéből mintegy 400 millió dollár származott a magyar bankrendszeren kívül bonyolított fizetési forgalomból. A közvetlen vállalati hitelfelvételre vonatkozó statisztikákból származó információk alapján pedig majdnem 100 millió dollárral magasabb az árudeviza-import fizetési mérlegben megjelenő értéke a kereskedelmi bankok ilyen címen megadott követeléseinél” (MNB: Havi jelentések, 1995. 4. sz. 14. o.)

¹⁸ A bankkonzolidációról, mint azt a bevezetőben jeleztem, számtalan kiváló elemzés született (*Balassa* [1994], *Mátrai* [1994], *Ruszánk* [1994], *Várhegyi* [1995]), így ezek megállapításait nem tartom szükségesnek részletesen elismételni.

szérik őket, ténylegesen továbbra sincs a biztonságos működéshez elegendő tőkéjük.¹⁹ A magyar bankrendszer tőkehiánya nem valószínű, hogy külföldi tőkeemeléssel privatizáció nélkül megoldható, és ennek érdekében az államnak bármilyen további kirakatpolitikát (*window dressing*-technikát) érdemes vállalnia, amennyiben a *window dressing*et nem keveri össze a tényleges megoldással.

Kiinduló hipotézisünk elvetésére egyelőre nincs okunk. A vállalati tőkevesztésben ha nem is meghatározó, de jelentős szerepet játszott a vállalatok tőkehiánya, túladósodottsága. A vállalati tőkevesztés a bankhitelek mögötti fedezet erodálódásán keresztül elvezetett a banki portfóliók romlásához, a banki tőkevesztéshez. Mindez előrevetíti a bankhitelcsatorna további szűkülését és ezen keresztül a recesszió elmélyülését. A recessziós spirál megtörése pedig a monetáris politikának is elemi érdeke kell legyen.

Függelék

Magyar bankrendszer, 1987–1994.

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<i>Nominálértékek (milliárd forint)</i>							
GDP nominálértéke	1554,8	1859,6	2255,2	2491,7	2935,1	3537,8	4310,0
Bankok mérlegfőösszege	1023,0	1247,0	1620,5	2108,7	2276,0	2630,5	2979,0
Vállalati hitelek	382,8	494,0	638,3	766,8	771,7	761,9	875,7
ebből: kisvállalkozások		18,7	44,0	61,4	76,2	85,7	89,2
devizahitelek		11,2	27,8	47,3	61,8	72,2	93,3
kétes állomány	6,7	22,6	43,3	87,5	273,1	536,0	
Vállalati betétek	160,5	180,0	277,7	324,4	395,5	499,7	522,9
ebből: devizabetét		13,7	49,5	65,8	63,2	125,0	111,3
Kisvállalkozói betétek		23,9	36,6	57,5	61,8	33,2	31,4
Lakossági betétek		273,3	323,9	432,0	582,4	696,0	872,8
ebből: devizabetét		20,4	62,5	129,5	152,6	204,7	293,7
Pénzállomány (M2)	620,3	707,2	909,9	1168,9	1481,8	1758,7	1995,0
Forintbetét		443,1	526,2	618,6	823,9	899,2	1022,1
Devizabetét		34,1	112,0	195,3	215,8	329,7	405,0
Kézpénz	164,4	180,5	209,8	260,2	322,4	371,3	411,5
Átlagos mérlegfőösszeg		1135,0	1433,8	1864,6	2192,4	2453,3	2804,8
Átlagos vállalati hitelállomány		438,4	566,2	702,6	769,3	766,8	818,8
<i>Árindexek (százalék)</i>							
a) Ipari termelői árindex	104,5	114,6	120,9	131,5	110,7	111,0	111,3
b) Fogyasztói árindex	115,5	117,0	128,9	135,0	123,0	122,5	118,8

¹⁹ A tőke megfelelés azt hivatott mérni, hogy elegendő puffer áll-e a bankok rendelkezésére a hitel és más kockázatok vállalásából származó veszteségeik fedezésére. Önmagában a 8 százalékos formális teljesítése egyetlen bankot sem tesz biztonságossá. Sajnálatos módon a magyar bankrendszer államigazgatási megítélések or a 8 százalékos már oly mértékben mitizálódott, hogy Orwell Állatok farmja jut eszünkbe: a „négy láb jó, két láb rossz” mintájára bégetjük, hogy „nyolc százalékos jó, annál kisebb rossz”, noha pontosan tudjuk, hogy ez a 8 százalékos messze nem jó!

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<i>Volumennövekedési indexek</i> (százalék)							
Mérlegfőösszeg reálértéke*		6,37	7,49	-1,04	-2,50	4,12	1,75
Mérlegfőösszeg reálértéke**		4,18	0,82	-3,61	-12,25	-5,65	-4,67
Vállalati hitel reálállománya*			6,87	-8,65	-9,09	-11,05	3,27
Vállalati hitel reálállománya**			0,24	-11,01	-18,18	-19,40	-3,25
Pénzállomány (M2) (a)		-0,52	6,42	-2,31	14,52	6,92	1,92
Pénzállomány (M2) (b)		-2,56	-0,18	-4,84	3,06	-3,11	-4,52
GDP reálértéke		0,74	-3,50	-11,90	-3,00	-0,80	2,00
<i>Nominál növekedési ütemek</i> (százalék)							
GDP		19,61	21,27	10,49	17,80	20,53	21,83
Mérlegfőösszeg		21,90	29,95	30,13	7,93	15,58	13,25
Vállalati hitelállomány		29,05	29,21	20,13	0,64	-1,27	14,94
Pénzállomány		14,01	28,66	28,46	26,77	18,69	13,44

Relatív mutatók

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
<i>Aggregátumok a GDP arányában</i> (százalék)							
Mérlegfőösszeg	65,8	67,1	71,9	84,6	77,5	74,4	69,1
Vállalati hitelek	24,6	26,6	28,3	30,8	26,3	21,5	20,3
Ebből: kisvállalkozások		1,0	2,0	2,5	2,6	2,4	2,1
devizahitelek		0,6	1,2	1,9	2,1	2,0	2,2
kétes állomány	0,4	1,2	1,9	3,5	9,3	15,2	
Vállalati betétek		9,7	12,3	13,0	13,5	14,1	12,1
Ebből: devizabetétek		0,7	2,2	2,6	2,2	3,5	2,6
kisvállalkozói betétek		1,3	1,6	2,3	2,1	0,9	0,7
Lakossági betétek		14,7	14,4	17,3	19,8	19,7	20,3
Ebből: devizabetétek		1,1	2,8	5,2	5,2	5,8	6,8
Átlagos mérlegfőösszeg	0,0	61,0	63,6	74,8	74,7	69,3	65,1
Átlagos hitelállomány	0,0	23,6	25,1	28,2	26,2	21,7	19,0
Pénzmennyiség (M2)	39,9	38,0	40,3	46,9	50,5	49,7	46,3
<i>Egyéb mutatók (százalék)</i>							
ROE	46,4	53,0	51,7	16,9	-1,8	-102,7	11,0
Vállalati hitel/mérlegfőösszeg	37,4	39,6	39,4	36,4	33,9	29,0	29,4
Kétes állomány/mérlegfőösszeg	0,7	1,8	2,7	4,1	12,0	20,4	
Devizahitel/összes vállalati hitel		2,4	4,7	6,7	8,9	10,7	11,9
Készpénz/betét	36,1	34,3	30,0	28,6	27,8	26,8	26,0
Betét/M2		64,1	66,1	64,7	66,0	68,0	70,0
Készpénz/forintbetét		40,7	39,9	42,1	39,1	41,3	40,3
Forintbetét/M2		62,7	57,8	52,9	55,6	51,1	51,2
Devizabetét/M2		4,8	12,3	16,7	14,6	18,7	20,3

* Ipari termelői árindex alapján.

** Fogyasztói árindex alapján.

Megjegyzés: A statisztikai táblázatok a dolgozatban felhasznált adatok, mutatók teljes körét tartalmazza 1988–1994 közötti évekre. A módszertani változások okozta töréseket – ahol lehetett – a relatív változások alapján korrigáltam.

A kurzív számok azokat az adatokat jelzik, amelyek forrása nem valamely hivatalos statisztika, avagy nem vehetők össze a későbbi évek adataival. Dölnen szerepel valamennyi 1994-es adat is, mivel az eddig publikált értékeket előzetes adatoknak tekintetem.

Az alapadatok forrása:

- Ipari termelői és fogyasztói árindex: MNB: Éves Jelentés, 1994.
 GDP nominálértéke: Magyarország Nemzeti Számlái 1991–1993. KSH, 1995.
 Bankok mérlegfőösszege 1987–1990., 1994: *Nyers–Lutz* [1992].
 Bankok mérlegfőösszege 1991–1993: Állami Bankfelügyelet Éves jelentés 1991, 1992, 1993.
 Vállalati hitelek 1988: *Nyers–Lutz* [1992].
 Vállalati hitelek 1989–1994: MNB Éves Jelentés, 1994.
 Vállalati betétek 1987–1988: Szalkai, [1995].
 Vállalati betétek 1989–1994: MNB Éves Jelentés, 1994.
 Pénzállomány 1987–1988: *Szalkai*, [1995].
 Pénzállomány 1989–1994: MNB Éves Jelentés, 1995/6.
 ROE mutató 1988–1990, 1994: *Nyers–Lutz* [1992].
 ROE-mutató 1991–1993: Állami Bankfelügyelet: Éves jelentés, 1991, 1992, 1993.

Hivatkozások

- AKERLOF, G. [1970]: The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84. augusztus, 488–500. o.
 ANTAL LÁSZLÓ–VÁRHEGYI ÉVA [1987]: Tőkeáramlás Magyarországon. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
 Állami Bankfelügyelet: Éves jelentések, 1991–1993.
 ÁBEL ISTVÁN–SÍKLOS, P. L. [1994]: A vállalatok likviditási gondjai és ennek a pénzügyi szektorra gyakorolt hatása Magyarországon. *Közgazdaság*, 2. sz.
 BALASSA ÁKOS [1994]: A bankrendszer konszolidációjának utolsó szakasza. *Bankszemle*, 3. sz., 14–26. o.
 BERNANKE, B. [1983]: Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression. *American Economic Review*, 73. június, 257–276. o.
 BERNANKE, B. [1993]: Credit in the Macroeconomy. *FÉD of New York Quarterly Review*, tavaszi szám, 1992–1993, 50–70. o.
 BERNANKE B.–BLINDER, A. S. [1988]: Is it Money, Credit or Both or Neither? *American Economic Review*, május, vol. 78. 435–439. o.
 BÍRÓ GERGELY–KARLI PÉTER [1995]: Aszimmetrikus információ és a pénzügyi közvetítőrendszer. TDK-dolgozat.
 BLANCHARD, O.–FISHER, S. [1990]: Lectures on Macroeconomics. 4-dik kiadás. The MIT Press, Cambridge, Mass.
 BLINDER, A.–STIGLITZ, J. [1983]: Money, Credit Constraints and Economic Activity. *American Economic Review*, 73, 297–302. o.
 BONIN, J. P.–SCHAFER M. E. [1995]: Bank, Firms, Bad Debts and Bankruptcy in Hungary 1991–1994. Kézirat.
 DIAMOND, D. W.–DYBVIK, P. H. [1983]: Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity. *Journal of Political Economy*, június, 401–419. o.
 DIAMOND, D. [1984]: Financial Intermediation and Delegated Monitoring. *Review of Economic Studies*, 393–414. o.
 FAMA, E. [1985]: What is Different About Banks? *Journal of Monetary Economics*, január.
 FISHER, I. [1933]: The Debt Deflation Theories of Great Depressions. *Econometrica*, 1. sz.
 FRIEDMAN, M.–SCHWARTZ, A. [1963]: A Monetary History of the US (1967–1970). Princeton University Press. Magyarul a könyv 676–700. oldalainak fordítása megjelent *M. Friedman: Infláció, munkanélküliség, monetarizmus.* (szerk.: *Riesz Miklós*), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 73–99. o.
 GORTON, G. [1985]: Banking Panics and Business Cycles. *Oxford Economic Papers*, 15, március 177–193. o.
 GURLEY, J. G.–SHAW, E. S. [1960]: Money in the Theory of Finance. The Brookings Institution, Washington D. C.
 HARMATI LÁSZLÓ [1995]: Bankpánikok és a betétbiztosítás, Egyetemi szakdolgozat.
 KARSAI JUDIT [1993]: Fedőneve: reorganizáció. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
 KEYNES, J. M. [1965]: A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
 KINDLEBERGER, CH. P. [1978]: Maniacs, Panics and Crashes: a History of Financial Crises. New York, Basic Books.
 KIRÁLY JÚLIA [1994]: A hazai bankrendszer mint pénzügyi közvetítő. (Kérdések és ellentmondások). *Közgazdaság*, 10. sz.
 Kopint–Datorg [1993]: Ipari konjunktúrateszt eredmények.
 KORNAI JÁNOS [1993a]: Transzformációs visszaesés. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.

- KORNAI JÁNOS [1993b]: Útkeresés. Századvég, Budapest.
- LÁSZLÓ GÉZA [1992]: Sorbanállások, kereskedelmi hitelek és a pénz. Doktori értekezés.
- LÁSZLÓ GÉZA [1994]: Rendhagyó finanszírozási csatornák és a gazdasági átalakulás. Kandidátusi értekezés, kézirat.
- LÁSZLÓ GÉZA–ZSÁMBOKI BALÁZS [1995]: Pénz, pénzügyi közvetítők és a reálgazdaság. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- LELAND, H.–PYLE, D. [1977]: Informational Asymmetries Financial Structure and Financial Intermediation. *Journal of Finance*, 37, 275–287. o.
- Magyar Nemzeti Bank: Havi jelentések és Éves jelentések 1987–1995.
- Magyar Nemzeti Bank [1991]: A bankrendszer fejlődése a bankmérlegek alapján. Előterjesztés az elnökség részére, augusztus.
- Magyar Nemzeti Bank [1992]: A bankrendszer fő jellemzői az 1987–1991. évi mérlegbeszámoló alapján. MNB Előterjesztés az igazgatóság részére, május.
- MANDEL MIKLÓS [1995]: Válasz a Külgazdaság körkérdésére. Külgazdaság, 1. sz.
- MAJOR IVÁN [1995]: A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei 1988 és 1992 között. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
- MÁTRAI MIKLÓS [1994]: Konszolidáció, privatizáció, struktúra. Bankszemle, 7. sz.
- MOORE, B. J. [1988]: Horizontalists and verticalists: The Macroeconomics of Credit Money. Cambridge University Press, Cambridge.
- NYERS REZSŐ–LUTZ GABRIELLA [1992]: A bankrendszer főbb jellemzői az 1987–1991. évi mérlegbeszámoló alapján. Bankszemle, 9. sz.
- PIPER, R. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1994]: A pénzügyi szektor reformja a piacgazdaságra való átmenet időszakában Magyarországon. Magyar Nemzetközi Kékszalg Bizottság 4. sz. gazdaságpolitikai tanulmány.
- RAJNAI ATTILA [1995]: Válságkezelés banki szempontból. Szakdolgozat, Nemzetközi Bankárképző Központ.
- RUSZNÁK TAMÁS [1994]: Gondolatok a bankkonszolidációról. Bankvilág, 6. sz.
- SPÉDER ZOLTÁN–VÁRHEGYI ÉVA [1991]: A második bankreform küszöbén. Kézirat, Pénzügykutató Rt.
- STARK, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerek. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- STEINHERR, A.–HUVENEERS, CH. [1994]: On the Performance of Differently Regulated Financial Institutions: Some Empirical Evidence. *Journal of Banking and Finance*, 18, 271–306. o.
- „Szabásminták I–VIII”, Bank és Tőzsde, 1995. február–június.
- SZALKAI ISTVÁN [1993]: A magyar hitelkonszolidáció nagybanki szemszögből. Kézirat.
- SZALKAI ISTVÁN [1995]: A monetáris irányítás. Nemzetközi Bankárképző Központ, Budapest.
- SZANYI MIKLÓS [1994]: Magyar iparvállalatok alkalmazkodási törekvései. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
- TARDOS MÁRTON [1993]: A rendszerváltás és a közgazdaságtan. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- TÖRÖK ADÁM [1992]: Vállalati magatartási minták az átmeneti gazdaságban. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
- URSPRUNG JÁNOS [1995]: A kétszintű bankrendszer fejlődése Magyarországon. Kézirat.
- VÁRHEGYI ÉVA [1993a]: A monetáris politika a gazdasági folyamatok tükrében. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- VÁRHEGYI ÉVA [1993b]: A monetáris politika jellege és hatása 1987–1992 között. Kézirat. Pénzügykutató Rt., Budapest.
- VÁRHEGYI ÉVA [1995]: Bankok versenyben. Pénzügykutató Intézet, Budapest.
- VINCZE JÁNOS [1991]: Fejezetek az információ közgazdaságtanából. Közgazdasági Szemle, 2., 3., 4. sz.
- VOSZKA ÉVA [1994]: A redisztribúció újraéledése. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
- VOSZKA ÉVA [1995]: Az agyaglábakon álló óriás. Pénzügykutató Rt., Budapest.
- ZSÁMBOKI BALÁZS [1993]: Pénzügyi közvetítők és a monetáris politika hatékonysága, TDK dolgozat, BKE.

VALENTINYI ÁKOS

Pénzügyi fejlődés, infláció és a gazdasági növekedés

Három dinamikus optimalizálási modell

A tanulmány a pénzügyi fejlődés, az infláció és a gazdasági növekedés összefüggéseit elemzi egy endogén növekedési modellben. A modell a pénzügyi szektort olyan szektorként értelmezi, amely mind a pénzkeresletre, mind a tőke termelékenységére befolyást gyakorol. Az elemzés megmutatja, hogy a pénzügyi liberalizálásnak pozitív hatása van a gazdasági növekedésre, de ennek mértéke függ a liberalizálás előtti reálkamatlábtól és az infláció ütemétől. Ezenkívül, a modell egyik változata szerint az inflációnak erős negatív hatása van a növekedésre. Ez az eredmény eltér az eddigi endogén növekedési modellekétől, amelyek szerint az inflációnak csak minimális hatása van a növekedésre, viszont konzisztens az empirikus elemzésekkel.*

Jól ismert az irodalomban, hogy a pénzügyi szektor fontos szerepet játszik a gazdasági növekedésben. A pénzügyi represszió hagyományos elmélete a pénzügyi szektor fejlődését korlátozó fiskális politika jelentőségét emelte ki (*McKinnon* [1973], *Fry* [1988]). E szerint a megközelítés szerint a pénzügyi represszió a tőke alacsony hatékonyságához és ezért gyenge gazdasági teljesítményhez vezet. Ez alapján a baj gyógyítása egyszerűnek tűnt: a kamatplafonok megszüntetése, a magas tartalékráta csökkentése és más hasonló intézkedések kedvezően befolyásolják majd a növekedést. A pénzügyi liberalizálás fejlődő országokbeli tapasztalati azonban gyakran csalódást okoztak, mivel sok esetben az infláció növekedéséhez, adósságválsághoz és alacsony gazdasági növekedéshez vezettek. Ugyan a pénzügyi represszió elméletének központi üzenetét senki sem kérdőjelezte meg, azért ma már kevésbé világos, hogy milyen egyéb tényezők befolyásolják egy ilyen liberalizáció eredményét.¹ A közelmúltban különböző elemzések (többek között *Greenwood–Jovanovic* [1990], *Bencivenga–Smith* [1991], *Roubini–Sala-I-Martin* [1992] és *King–Levine* [1993b]) fogalmazták újra a pénzügyi

* Szeretnék köszönetet mondani *Fabio Canovának*, *Berthold Herrendorf*nak és *Robert Waldmann*-nek a tanulmány korábbi változataihoz fűzött megjegyzéseikért. A kutatást támogatta az ACE Program of the Commission of the European Communities (92–0200–S) és az OTKA a Stabilizáció elméleti és gyakorlati kérdései kis nyitott gazdaságokban című kutatás keretében (OTKA I/3 3231).

¹ A pénzügyi liberalizálás ellentmondásos hatásairól lásd például *Diaz-Alejandro* [1985], *Dornbusch–Reynoso* [1989].

represszió elméletének hagyományos kérdéseit. Ezek a modellek endogén növekedési modellek keretei között elemezték a pénzügyi szektor szerepét a megtakarítások beruházásokká transzformálásában. Következtetésük egybevága a pénzügyi represszió hagyományos elméletének következtetéseivel, nevezetesen, hogy a pénzügyi szektor túlzott szabályozása alacsony növekedést okoz. Ezek az elemzések azonban nem adnak választ arra a kérdésre, hogy különböző makroökonómiai változók, különösen az infláció és a reálkamatláb milyen befolyást gyakorolhatnak egy liberalizáció kimenetelére.

A következő elemzés ezeket az összefüggéseket vizsgálja egy kétszektoros endogén növekedési modellben, a pénz gazdasági szerepére vonatkozó különböző feltevések mellett. Az alapmodell azzal a feltevéssel él, hogy a pénzt csak a háztartások használják tranzakcióik lebonyolítására. Ezenkívül az elmélet gyakorta él azzal a feltevéssel is, hogy a beruházási javak vásárlásával is tranzakciós költségek járnak, amelyek csökkenthetők, ha a vállalatok pénzt tartanak. A harmadik lehetőség a pénznek mint termelési tényezőnek a beépítése a pénzügyi szektor termelési függvényébe. Az alapmodellén kívül ezt a két lehetőséget fogjuk vizsgálni.

Az elemzés azt a szektort, amely mind a fogyasztó pénzkeresletét, mind a beruházási javakhoz kapcsolódó tranzakciós költségeket befolyásolja, pénzügyi szektorként értelmezi, amelynek kibocsátása az ún. *pénzügyi struktúra*. Abban az esetben, amikor a reálpénz mint termelési tényező szerepel, a modell azzal a feltevéssel él, hogy a pénzügyi szektor, nem pedig a fogyasztási és beruházási javakat előállító szektor használ pénzt a termelésben. Mivel a pénzügyi szektor fontos szerepet játszik az erőforrások allokációjában, ezért a modellben azt is feltesszük, hogy a pénzügyi struktúra pozitív befolyást gyakorol a tőke termelékenységére. Az egyszerűség kedvéért a pénzügyi szektor egyszerű fekete dobozként kerül formalizálásra. Eltérően *Bencivenga-Smith* [1991] vagy *Greenwood-Jovanovic* [1990] munkájától, a modell nem vizsgálja explicit módon a pénzügyi szektor szerepét sem a lividitási szolgáltatások nyújtásában, sem az erőforrás-allokációban. Ennek ellenére a pénzügyi szektor leírása explicitebb, mint ahogy a *Roubini-Sala-I-Martin* [1992] modelljében található. Ők egy egyszektoros növekedési modellben egyszerűen posztulálnak egy egzogén változót, amelynek negatív hatása van a pénzkeresletre, ugyanakkor pozitívan befolyásolja a tőke határétermékét. *Roubini-Sala-I-Martin* [1992] szerint ezt a változót a kormányzat tetszés szerint képes befolyásolni. Ezzel ellentétben ebben az elemzésben a kormányzat csak a pénzügyi szektor termelékenységét képes befolyásolni. Ennek megfelelően ez a modell a pénzügyi liberalizálást mint a pénzügyi szektor hatékonyságában bekövetkezett egzogén változást értelmezi.

Az elemzés azt mutatja, hogy a pénzügyi liberalizálás pozitívan befolyásolja a növekedést, mivel az gyorsítja a pénzügyi fejlődést, és ezért növeli a reálkamatlábát. E hatás mértéke azonban függ mind a reálkamatláb, mind az infláció liberalizálás előtti mértékétől. Abban az esetben, amikor a reálpénz a pénzügyi struktúra egyik termelési tényezőjének szerepét tölti be, a liberalizálás előtti magasabb reálkamatláb és alacsonyabb inflációs ráta erősíti a liberalizálásnak a növekedésre gyakorolt kedvező hatását.

Az eddigiek mellett a tanulmány megmutatja, hogy amennyiben a pénzt csak a háztartások használják tranzakcióik lebonyolítására, akkor a pénz szuperneutrális, azaz a pénzmenyiség nominális növekedési üteme nem befolyásolja a hosszú távú növekedési ütemet. Nem szuperneutrális azonban az átmeneti pályán, amely a hosszú távú növekedési ütemhez vezet valamilyen kezdő állapotból. Ez az eredmény azonos azzal, amelyet a neoklasszikus növekedési modellekre vonatkozóan mutatott be *Fischer* [1979]. Ha azonban a pénz hatást gyakorol akár a beruházási javak vásárlására, akár a pénzügyi szektor kibocsátására, akkor a pénz nem marad szuperneutrális. Mindkét elemzési keretben az inflációnak negatív hatása van a növekedésre. Míg az infláció kedvezőtlen hatását már demonstrálták más egyszektoros növekedési modellekben, e tanulmány eredménye általánosabb. Azt mutatja ugyanis, hogy az infláció-

nak akkor is negatív hatása van a növekedésre, amikor a beruházási javak vásárlásához kapcsolódó tranzakciós költségeket nemcsak pénztartással, hanem pénzügyi szolgáltatásokkal is lehet csökkenteni, továbbá amikor a pénz közvetve nem befolyásolja a fogyasztási javakat előállító szektor termelékenységét. Mind a két modellben gyengül az infláció és a növekedés kapcsolata, ahogy az infláció növekszik. Ezenkívül az elemzést azt is megmutatja, hogy ha a pénzügyi szektor termelékenységét a reálpénztartás befolyásolja, akkor az inflációnak erős hatása van a növekedésre. Ez az eredmény eltér az endogén növekedési elmélet eddigi eredményeitől, viszont megfelel az empirikus kutatások által jelzett kapcsolatnak.

A tanulmány további részének szerkezete a következő: először az alapmodell struktúráját írjuk le és a pénzügyi liberalizálásnak a hosszú távú növekedésre gyakorolt hatását elemezzük. Majd kiterjesztjük az alapmodellt azzal a feltevéssel, hogy a beruházási javak vásárlása miatt a vállalatok is tartanak pénzt. Ebben a modellben is a pénzügyi fejlődés és a növekedés kapcsolatát vizsgáljuk. Ugyanezt a kérdést elemzzük a következő fejezetben is, amikor is a pénz mint termelési tényező szerepel a pénzügyi szektor termelési függvényében. Majd összevetjük a két kiterjesztett modellváltozatban az infláció és a növekedés kapcsolatát és megvizsgáljuk az inflációnak a pénzügyi liberalizálásra gyakorolt hatását.

Az alapmodell

A fogyasztó döntési problémája

A reprezentatív fogyasztóról feltesszük, hogy tökéletes előrelátás mellett végtelen időhorizonton maximalizálja hasznosságát. A jóléte pillanatnyi boldogságának egy szubjektív rátával (q) diszkontált összege, amelyek a pillanatnyi reálfogyasztásból (c) származnak. A hasznossági függvény időben szeparábilis, valamint a határhelyettesítés rugalmassága (θ) konstans. Feltesszük továbbá, hogy nincs népességnövekedés és munka és szórakozás közötti választás, vagyis a munkakínálat exogén. Az egyszerűség kedvéért a népesség nagyságát egységnyinek tekintjük.

Az egyén reálvagyon (a) reálpénzből (m_c) és reáltőkéből (k) áll. A reálpénzt tranzakciós célokra tartják, míg a tőkét bérbe adják a termelőnek, aki reálkamatot (r) fizet utána. A modellben a kamatfizetések jelentik a jövedelem egyetlen forrását. A fogyasztó jövedelmét fogyasztásra és vagyonfelhalmozásra fordítja. A fogyasztáshoz háromféle kiadás kapcsolódik. Az egyik maga a reálfogyasztás, a második az ezzel együttjáró tranzakciós költségek, míg a harmadik a pénzkészlet növelése, amely a fogyasztáshoz kapcsolódó tranzakciók lebonyolításához szükséges. Annak érdekében, hogy a reálfogyasztás növekedési ütemére explicit megoldást kapjunk, feltesszük, hogy a tranzakciós költségeket a következő függvény definiálja:

$$\Phi_c(c, m_c, z) = T_c \frac{c^{1+v_1+v_2}}{z^{v_1} m_c^{v_2}}, \quad (1)$$

ahol $v_1, v_2 > 0$ technológiai paraméterek, míg $T_c > 0$ egy alkalmas konstans. $\Phi(c, m_c, z)$ c -re és m -re vonatkozóan kielégíti a tranzakciós költségekkel szemben támasztott szükséges és elégséges feltételeket, vagyis a tranzakciós költségek a fogyasztás növekvő, míg a reálpénztartásnak csökkenő függvényei (Feenstra [1986]). Ezenkívül a

² A konvexitást formálisan úgy fejezhetjük ki, hogy $\Phi_c \geq 0, \Phi_m \leq 0, \Phi_{cc} \geq 0, \Phi_{mm} \geq 0, \Phi_{mc} \leq 0$.

tranzakciós költség-függvényről feltesszük, hogy konvex.² Ezek a tranzakciós költségekre vonatkozó feltevések az irodalomban általánosnak számítanak. Itt azonban egy további változótól, z -től is függnek, amely a pénzügyi fejlettséget reprezentálja. *Ceteris paribus*, a pénzügyi fejlettség magasabb szintje alacsonyabb tranzakciós költségeket implikál. Mivel a fogyasztó nagyszámú individuumot reprezentál, ezért optimális döntése meghozatalakor a kibocsátást (y) adottnak tekinti. Ezért z -t úgy is interpretálhatjuk, mint a pénzügyi szektor externális hatását, amelyet a fogyasztó fogyasztási döntésére gyakorol. A pénzügyi fejlődést pontosabban a későbbiekben definiáljuk.

A fogyasztónak a következő optimális problémát kell megoldania:³

$$\max_{c, m_c} \int_0^{\infty} \frac{c^{1-\theta} - 1}{1-\theta} e^{-\rho t} dt, \quad \theta > 0 \quad (2)$$

$$\text{f. m.} \quad \dot{a} = (a - m_c)r - \pi m_c - c - T_c \frac{c^{1+v_1+v_2}}{z^{v_1} m_c^{v_2}}. \quad (3)$$

Az optimális döntés szükséges feltételei a (3) egyenleten kívül a következők:

$$r + \pi = T_c v_2 \left(\frac{c}{z}\right)^{v_1} \left(\frac{c}{m_c}\right)^{1+v_2}, \quad (4a)$$

$$c^{-\theta} = \lambda \left[1 + T_c (1 + v_1 + v_2) \left(\frac{c}{z}\right)^{v_1} \left(\frac{c}{m_c}\right)^{v_2} \right], \quad (4b)$$

$$-\frac{\dot{\lambda}}{\lambda} = r - \rho, \quad (4c)$$

ahol λ az ún. kísérő (costate) változó, amely a vagyon marginális hasznosságát méri, amely ebben az esetben egyenlő a vagyon piaci értékével.

A (4a) egyenlet azt fejezi ki, hogy optimális pénztartás esetén a pénztartás határköltsége megegyezik a határbevétellel, amely a tranzakciós költségek csökkentéséből származik. A (4b) egyenlet azt a követelményt állítja fel, hogy a fogyasztásból származó határhaszon legyen egyenlő a fogyasztás piaci értékének, illetve a tranzakciós költségek piaci értékének összegével. Végül (4c) a dinamikus döntési probléma közismert Euler-egyenlete.

A (4a) és (4b) egyenletek felhasználásával a következő pénzkeresleti függvényt származtathatjuk:

$$\frac{m_c}{c} = \left(\frac{c}{z}\right)^{\frac{v_1}{1+v_2}} \left(\frac{T_c v_2}{r + \pi}\right)^{\frac{1}{1+v_2}}. \quad (5)$$

Az (5) egyenlet szerint a reálpénzkereslet a pénztartás lehetőségköltségének csökkenő, míg a fogyasztásnak növekvő függvénye. Ezenkívül a pénzkeresletet a fogyasztásnak a pénzügyi fejlettséget mutató változóhoz viszonyított aránya c/z is befolyásolja: minél magasabb c/z , annál magasabb a reálpénzkereslet. Megfigyelhetjük azt is, hogy

³ Most és a későbbiekben a költségvetési korlátok előtt szereplő rövidítés f. m. jelentése: „feltételek mellett”.

amíg c és y azonos ütemben növekszik, addig c/z nem változik. Mivel azonban a pénzügyi liberalizálás feltehetőleg megváltoztatja a c/z arányt, ezért a liberalizálásnak hatása lesz a pénzkeresletre.

A (4b) és (4c) egyenletek a következő összefüggést adják a fogyasztás növekedési ütemére:

$$\gamma_c = \frac{r - \varrho}{\theta} + \frac{v_1 (\gamma_c - \gamma_z) + v_2 (\gamma_c - \gamma_m)}{\theta \left[1 + (1 + v_1 + v_2) \left(\frac{c}{z} \right)^{-\frac{1}{1+v_2}} \left(\frac{T_c v_2}{r + \pi} \right)^{\frac{v_2}{1+v_2}} \right]}, \quad (6)$$

ahol γ_x most és a továbbiakban az x változó reálnövekedési ütemét mutatja. Endogén növekedési modellek a hosszú távú növekedési pályát, az ún. állandósult növekedési ütemet konstans reálkamatlábbal és a reálváltozók konstans növekedési ütemével definiálják. A (6) egyenlet szerint ebben a modellben az állandósult állapot nem feltétlenül létezik. Ha például c és z konstans, de egymástól eltérő növekedési ütemmel nő, akkor nem létezik állandósult állapot. Továbbá, a (6) egyenlet azt is maga után vonja, hogy amennyiben az állandósult állapot létezik, de a gazdaság egy átmeneti pályán mozog két állandósult állapot között, akkor ezen a pályán a pénz nem szupersemlleges.⁴

A továbbiakban elemzésünkben kizárólag az állandósult állapot elemzésére koncentrálnunk, vagyis azokra az esetekre, ahol a változók mindegyike állandóan és azonos ütemben növekszik. Mint a későbbiekben látni fogjuk a termelési technológia biztosítani fogja, hogy c/z állandó legyen, ami azt jelenti, hogy $\gamma_c = \gamma_z = \gamma_m$. Ebben az esetben az állandósult növekedési ütemre az endogén növekedés elmélet standard eredményét kapjuk:

$$\gamma_c = \frac{r - \varrho}{\theta}. \quad (7)$$

A termelő döntési problémája

Modellgazdaságunknak két szektora van. A számítások egyszerűsége érdekében feltesszük, hogy mindkét technológiát ugyanaz a reprezentatív termelő működteti, aki a két szektor közötti erőforrás allokációról dönt.

Az általában használt feltevéseknek megfelelően az első szektor állandó hozadékú technológiával egy *homogén terméket* állít elő, amely mind fogyasztás, mind beruházás céljára felhasználható:

$$y = A (\varphi_k k)^a (\varphi_{zy} z)^{1-a}, \quad (8)$$

ahol φ_k és φ_{zy} a fizikai tőkének és a pénzügyi struktúrának a termelésbe fektetett hányadát mutatja. Azt a feltevést, hogy a pénzügyi fejlődés közvetlenül befolyásolhatja a termelést, különbözőképpen lehet indokolni. Lehet érvelni oly módon, hogy pénzügyi szektor teljes hiányában nem lehetséges termelés. Ez nem feltétlenül igaz a vállalatok szintjén, de bizonyosan igaz makroszinten, hiszen még a legelmaradottabb vidékeken is léteznek lokális hitelpiacok, amelyek közvetítenek a megtakarítók és a

⁴ Meg kell jegyezni, hogy ez az eredmény hasonló Fischeréhez, aki megmutatta, hogy a pénz az állandósult állapoton kívül nem szupersemlleges a Sidrauski-típusú modellekben. Lásd Fischer [1979].

beruházók között. Meg lehet említeni azt is, hogy a bankok általában felügyelik ügyfeleiket, amely növeli a tőke termelékenységét (*De Long* [1990]). Végül pedig fel kell hívni arra a figyelmet, hogy az újabb empirikus kutatások szerint (*King-Levine* [1993a]) a pénzügyi fejlettség és a tőke termelékenysége között szoros pozitív kapcsolat van.

Feltéve, hogy az amortizáció zéró, a fizikai tőke változását a következő egyenlet írja le:

$$\dot{k} = i_k, \quad (9)$$

ahol i_k a folyó beruházásokat reprezentálja.

A második szektor termeli a pénzügyi struktúrát (z), amely időben a következő összefüggés szerint változik:

$$\dot{z} = B [(1 - \varphi_k) k]^\beta [(1 - \varphi_{zy}) z]^{1-\beta}, \quad (10)$$

ahol $1 - \varphi_k$ és $1 - \varphi_{zy}$ a fizikai tőkének és a pénzügyi struktúrának azt a részét jelenti, amelyet a pénzügyi szektorban használnak. Megjegyezzük, hogy ez a technológia nagyon hasonló ahhoz, amelyet *Lucas* [1988] és *Rebelo* [1991] használt a humán tőkefelhalmozás leírására. A legfontosabb különbség az általuk alkalmazott technológia és az ebben az elemzésben használt között az, hogy itt z befolyásolja a pénzkeresletet. Ez teszi lehetővé, hogy a második szektort pénzügyi szektorként interpretáljuk. Ennek kibocsátása a „pénzügyi struktúra”, amelynek szintje a pénzügyi fejlettséget reprezentálja.⁵

A (10) egyenlet matematikai formájában a pénzügyi szektorra vonatkozó három fontos feltevés tükröződik. Egyrészt, az egyenlet azt mutatja, hogy a pénzügyi fejlettség bizonyos szintjének elérése érdekében fizikai tőke felhalmozása is szükséges. Ez a feltevés ésszerűnek tűnik ha megfontoljuk, hogy a pénzintézetek nem képesek megfelelő színvonalú pénzügyi szolgáltatásokat nyújtani akkor, ha például a fiókhálózatuk alacsonyan fejlett. Másrészt, (10) szerint z jelenbeli változása z múltban elért szintjétől függ. Ez azt fejezi ki, hogy z gyakorlatot, múltban felhalmozott tudást, illetve a pénzügyi eszközök széles választékát is reprezentálja. Harmadrészt, a feltevés szerint a termelő számára egzogén B testesíti meg azt a változót, amelyre a kormányzat befolyást tud gyakorolni. Magasabb B liberalizáltabb pénzügyi szektort jelent, amely gyorsabban növekszik, mint egy túlszabályozott.

Annak ellenére, hogy a pénzügyi szektornak ez a megformálása meglehetősen leegyszerűsített, azt lehetővé teszi, hogy a termelő maga döntsön arról, hogy mennyi erőforrást allokál a pénzügyi szektorba. Pontosabban, a pénzügyi fejlődés üteme a termelő optimális döntésétől függ, míg a kormányzat csak a pénzügyi szektorba fektetett tőke határtermékét tudja befolyásolni. Megjegyezzük, hogy ez a modell általánosabb, mint a *Roubini-Sala-I-Martin* [1992] által megfogalmazott, ahol a pénzügyi fejlettség szintjét a kormányzat önkényesen választhatta meg.

A modell struktúrájának felvázolása után a termelő dinamikus döntési problémáját a következőképpen írhatjuk fel:

$$\max_{i_k, \varphi_k, \varphi_{zy}} \int_0^{\infty} (A_y (\varphi_k k)^a (\varphi_{zy} z)^{1-a} - i_k) e^{-rt} dt \quad (11)$$

⁵ A *pénzügyi struktúra* kifejezés (financial superstructure) Goldsmithtól [1969] származik a pénzügyi eszközök széles skálájának a leírására.

$$\text{f. m.} \quad \dot{k} = i_k \quad (12)$$

$$\dot{z} = B[(1 - \varphi_k)k]^\beta [(1 - \varphi_{zy})z]^{1-\beta} \quad (13)$$

A (12) és (13) erőforráskorlátok mellett, (11) még a további feltételeket támasztja egy optimális döntéssel szemben:

$$aA \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^{a-1} = q_z \beta B \left(\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right)^{\beta-1}, \quad (14a)$$

$$(1 - a) A \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^a = q_z (1 - \beta) B \left(\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right)^\beta, \quad (14b)$$

$$r = aA \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^{a-1}, \quad (14c)$$

$$r = (1 - \beta) B \left(\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right)^\beta + \frac{\dot{q}_z}{q_z}, \quad (14d)$$

ahol q_z a pénzügyi struktúra árnyék ára. A (14a) és (14b) egyenlet azt fejezik ki, hogy mind a fizikai tőke, mind a pénzügyi struktúra határterméke azonos a két szektorban. A (14c) összefüggés szerint a tőke határterméke megegyezik a tőke határköltségével, vagyis a reálkamatlábbal. Végül pedig a (14d) egyenlet szerint optimális termelői döntés esetén a pénzügyi struktúra határozomának is meg kell egyeznie a reálkamatlábbal. Mivel mindig lehetséges arbitrázás a tőke és a pénzügyi struktúra között, ezért ez utóbbi határozama megegyezik a határtermékének és a rajta keletkezett tőkenyereségnek az összegével.

Az optimum szükséges feltételeinek előbb adott interpretációján kívül a (14c) egyenletnek van egy további implikációja. Egyrészt, az összefüggés azt mutatja, hogy minél magasabb z/k , annál magasabb a tőke hatékonysága. Ez azt jelenti a pénzügyi represszió hagyományos elmélete szerint, ha a pénzügyi szektor kevésbé vesz részt a tőke allokációjában, akkor a tőke kevésbé lesz termelékeny. Azok az országok, ahol z/k magasabb, tehát ahol a pénzügyi szektor fejlettebb, ott a tőke határterméke nagyobb, és így magasabb a reálkamatláb is. Azonban z/k hatása r -re csökkenő, vagyis két országban, ahol magas, de különböző a z/k , a reálkamatláb nem fog túlságosan különbözni. Másrészt, a (14c) másik lehetséges interpretációja szerint, ha a tőkemozgás valamilyen szinten liberalizálva van: ha egy ország, ahol z/k alacsony, befektet egy másik országba, ahol z/k magas, akkor a reálkamatláb növekszik (csökken) az első (második) országban, mert k csökken (nö).

Az elsőrendű feltételek meghatározzák a reálkamatlábát. Ha elosztjuk egymással a (14a) és a (14b) egyenleteket, akkor a kétszektoros endogén növekedési modellek jól ismert egyensúlyi feltételéhez jutunk:

$$\frac{a}{1-a} \cdot \frac{\varphi_{zy}}{1-\varphi_{zy}} = \frac{\beta}{1-\beta} \cdot \frac{\varphi_k}{1-\varphi_k}. \quad (15)$$

Egyensúlyban a transzformációs határrátáknak azonosoknak kell lenniük a két szektorban. A korábbiaknak megfelelően az állandósult állapotban a reálkamatláb

konstans, ami azt jelenti, hogy z/k és q_z szintén állandó. Ha megoldjuk a (14c) és a (14d) egyenletet a reálkamatlábra, és felhasználjuk a (15) összefüggést, akkor az egyensúlyi reálkamatláb a következő alakot ölti:

$$r = \Theta_{r_0} B^\delta, \quad (16)$$

ahol $\Theta_{r_0} > 0$ és $0 < \delta < 1$ olyan állandók, amelyek a termelési függvények paramétereitől függenek.

A kormányzat

Hogy zárt modellt kapjunk, még definiálni kell a kormányzati szektort is. A kormányzatról feltesszük, hogy fogyasztását (g) pénzkibocsátással finanszírozza, amelynek nominális rátája μ . Mivel az elemzés nem az adózásnak a növekedésre gyakorolt hatásával foglalkozik, ezért az egyszerűség kedvéért az adózás lehetőségétől eltekintünk. Hasonló okból a kormányzat nem vehet fel kölcsönt sem hazai, sem külföldi gazdasági szereplőktől. Ennélfogva a kormányzat költségvetési korlátja a következő:

$$g = \mu m. \quad (17)$$

Feltesszük továbbá azt is, hogy a kormányzati kiadások sem a fogyasztók hasznosságát, sem költségvetési korlátját, sem pedig a termelést nem befolyásolják közvetlenül. Valahogy úgy képzelhetjük el, hogy a kormányzati kiadások elszállnak a levegőbe.

Az állandósult állapotok összehasonlítása

Előbb meg kell mutatnunk, hogy az állandósult állapotban az összes változó állandó és azonos ütemben nő. A (14c) és (14d) egyenletekből következik, hogy z/k és k/y állandó, ami maga után vonja, hogy $\gamma_k = \gamma_z = \gamma_y$. Ahhoz, hogy belássuk, a fogyasztás is ebben az ütemben nő, fontoljuk meg, hogy a háztartás folyó kiadásai fogyasztási kiadásokból és tranzakciós költségekből állnak. Emiatt a nemzeti jövedelem azonoság a következő alakot ölti:

$$1 \equiv \frac{c}{z} \frac{z}{y} \left[1 + T_c \left(\frac{c}{z} \right)^{v_1} \left(\frac{c}{m} \right)^{v_2} \right] + \frac{g}{y} + \frac{k}{y} \gamma_k. \quad (18)$$

Mivel z/y -ről tudjuk, hogy konstans, valamint most feltesszük, hogy g/y szintén állandó, ezért c/z is változatlan az állandósult állapotban. Így azt kapjuk, hogy az állandósult állapotban $\gamma_y = \gamma_c = \gamma_k = \gamma_z$.

Miután megmutattuk, hogy az állandósult állapot létezik, vizsgáljuk meg az elemzés fő kérdését, hogy miként változik a reálnövekedési ütem az állandósult állapotban, ha pénzügyi liberalizációra kerül sor. A továbbiakban a pénzügyi liberalizációt B marginális növekedésével definiáljuk. Mivel a gazdaság reálnövekedését a (7) összefüggés határozza meg, ezért elegendő, ha azt vizsgáljuk, hogy a pénzügyi liberalizáció hogyan befolyásolja a reálkamatlábát. Ezt megkapjuk akkor, ha kiszámítjuk (16) B -re vonatkozó deriváltját:

$$\frac{dr}{dB} = \delta \frac{r}{B}. \quad (19)$$

A (19) egyenletből az következik, hogy a pénzügyi liberalizációnak az r -re gyakorolt hatása akkor és csak akkor egyértelműen pozitív, ha $r > 0$. Ha r közel van a zéróhoz, akkor a pénzügyi liberalizációnak a hosszú távú növekedésre gyakorolt hatása igen csekély. Meg kell azt is említenünk, hogy a pénzügyi liberalizáció megváltoztatja a z/k egyensúlyi értékét is, vagyis a liberalizáció után a gazdaság egy új, állandósult állapot felé mozog egy átmeneti pályán, ahol a pénz nem szupersemeleges [vö. (6)]. Ez azt jelenti, hogy a liberalizáció hatása az átmeneti pályán függ a monetáris politikától is. Mivel az elemzés az állandósult állapotok vizsgálatára koncentrál, ezért a továbbiakban a problémának ezt a vetületét nem elemezzük.

A liberalizációnak az inflációra gyakorolt hatását most amellet a feltevés mellett vizsgáljuk, hogy a pénzmenyiség nominális növekedési üteme μ állandó. Ebben az esetben az infláció hosszú távú ütemét egyszerűen a pénz nominális növekedési és a gazdaság reálnövekedési ütemének a különbsége határozza meg. Vagyis, mivel c/z állandó, ezért a reálpénz és a fogyasztás azonos ütemben nő [vö. (5)], így azt kapjuk, hogy $\pi = \mu - \gamma_c$ az állandósult állapotban. Adott μ esetén az infláció és a pénzügyi liberalizáció közötti kapcsolatot a

$$\frac{d\pi}{dB} = -\frac{1}{\theta} \frac{dr}{dB} \quad (20)$$

összefüggés határozza meg. A (20) egyenlet szerint a pénzügyi liberalizáció csökkenti az infláció hosszú távú ütemét. Mivel dr/dB nagyon kicsi is lehet, ezért a liberalizációnak az inflációra gyakorolt kedvező hatása elhanyagolható is lehet.

Tranzakciós költségek a beruházási javak vásárlásában

Az alapmodell kiterjesztése

Az előző szakaszban a pénz szerepe a fogyasztók tranzakcióinak lebonyolítására korlátozódott. Most kiterjesztjük az alapmodellt azzal a feltevéssel, hogy a beruházási javak vásárlásához is kapcsolódnak tranzakciós költségek, amelyek következőképpen definiáltak:

$$\Phi_i(i_k, m, z) = T_i \frac{i_k^{1+\vartheta_1+\vartheta_2}}{(\varphi_{zi} z)^{\vartheta_1} m^{\vartheta_2}},$$

ahol $\vartheta_1, \vartheta_2 > 0$ és $T_i > 0$ állandóak. Követve *Stockman* [1981] érvelését, $\Phi_i(i_k, m, z)$ azt a feltevést foglalja magában, hogy a reálpénz tartása csökkenti a beruházási javak vásárlásával együttjáró tranzakciós költségeket. E feltevés egyik lehetséges indoklását találjuk *McKinnon* [1973]-ban. Az ő komplementaritási hipotézise szerint pénzügyi represszió esetén a pénz és a fizikai tőke egymásnak nem helyettesítői, hanem kiegészítői, mivel a pénzügyi szektor alulfejlettsége miatt a beruházási javak nem hitel-, hanem pénzjavak.⁶ Ez a komplementaritás aggregált szinten kifejezhető egy konvex tranzakciós költségfüggvénnyel. Mivel a tapasztalatok szerint annak foka, hogy a beruházási javak mennyiben pénz-, illetve mennyiben hiteljavak, a pénzügyi szektor fejlettségétől is függ, ezért a tranzakciós költségek nemcsak a beruházástól és a

⁶ A pénz- és hiteljavak (cash good versus credit good) megkülönböztetése Lucastól származik, aki ezt a két kifejezést abban az értelemben használta, hogy bizonyos javakat csak készpénzért, míg másokat hitelben is vásárolhatunk.

termelő reálpénztartásától függenek, hanem az ún. pénzügyi struktúrától is. Pontosabban, minél több pénzügyi struktúrát használnak fel a beruházási javak vásárlásában, annál alacsonyabbak a tranzakciós költségek. Ezért, a tapasztalatoknak megfelelően, a vállalatok egy fejlett pénzügyi rendszerrel rendelkező országban kevés pénzt fognak tartani.

Ebben az esetben a termelő döntési problémája a következő:

$$\max_{\substack{i_k, i_m \\ \varphi_k, \varphi_{zy}, \varphi_{zi}}} \int_0^{\infty} \left[A (\varphi_k k)^a (\varphi_{zy} z)^{1-a} - i_k - T_i \frac{i_k^{1+\vartheta_1+\vartheta_2}}{(\varphi_{zi} z)^{\vartheta_1} m_p^{\vartheta_2}} - i_m \right] e^{-rt} dt, \quad (21)$$

$$f. m. \quad \dot{k} = i_k, \quad (22)$$

$$\dot{m}_p = i_m - \pi m_p, \quad (23)$$

$$\dot{z} = B \left[(1 - \varphi_k) k \right]^{\beta} \left[(1 - \varphi_{zy} - \varphi_{zi}) z \right]^{1-\beta}, \quad (24)$$

ahol φ_{zi} a pénzügyi struktúrának az a része, amelyet a beruházási javak vásárlására együttjáró tranzakciók lebonyolítására használnak fel. A vállalatok által tartott reálpénz változását leíró (23) egyenlet szerint m_p változása a folyó reálpénz-felhalmozás (i_m) és a pénzállomány inflációs eróziójának különbsége (πm_p – inflációs adó).

Az optimalitás szükséges feltételei ebben az esetben a következők:

$$aA \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^{a-1} = q_z \beta B \left(\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy} - \varphi_{zi}) z} \right)^{\beta-1}, \quad (25a)$$

$$(1 - a) A \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^a = q_z (1 - \beta) B \left(\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy} - \varphi_{zi}) z} \right)^{\beta}, \quad (25b)$$

$$(1 - a) A \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^a = \vartheta_1 T_p \left(\frac{i_k}{\varphi_{zi} z} \right)^{1+\vartheta_1} \left(\frac{i_k}{m_p} \right)^{\vartheta_2}, \quad (25c)$$

$$r + \pi = \vartheta_2 T_p \left(\frac{i_k}{\varphi_{zi} z} \right)^{\vartheta_1} \left(\frac{i_k}{m_p} \right)^{1+\vartheta_2}, \quad (25d)$$

$$q_k = 1 + (1 + \vartheta_1 + \vartheta_2) T_p \left(\frac{i_k}{\varphi_{zi} z} \right)^{\vartheta_1} \left(\frac{i_k}{m_p} \right)^{\vartheta_2} \quad (25e)$$

$$r = \frac{1}{q_k} aA \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^{a-1} + \frac{\dot{q}_k}{q_k}, \quad (25f)$$

$$r = (1 - \beta) B \left(\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy} - \varphi_{zi}) z} \right)^{\beta} + \frac{\dot{q}}{q_z} \quad (25g)$$

A (25a) és (25b) összefüggés egyenlővé teszi a fizikai tőke és a pénzügyi struktúra határhozamát a két szektorban. Ezenfelül, mivel reáljavakat a tranzakciókban is felhasználnak, ezért (25c) szerint a tranzakciós költségek csökkenése, amelyet a pénzügyi struktúra egy egységének a tranzakciókban való felhasználása idéz elő, az

optimumban megegyezik a pénzügyi struktúra bármely szektorban elérhető marginális hozamával. Az egyensúlyi reálpénztartást hasonló feltétel határozza meg, nevezetesen a pénztartás lehetőségköltsége megegyezik a pénz használatával a tranzakciós költségek elérhető marginális megtakarítással (25d). A (25e) egyenlet a neoklasszikus „q-elmélethez” hasonló összefüggést definiál a tőke árnyékárára vonatkozóan. Megjegyezzük, hogy mivel a beruházáshoz mindig kapcsolódnak tranzakciós költségek, ezért a tőke árnyékára mindig egységnyinél nagyobb. Továbbá, (25f) szerint a reálkamatláb megegyezik a tőke határtermékével, valamint a keletkezett tőkenyeresség összegével. Végül pedig a (25g) egyenlet interpretációja lényegében megegyezik a (14d)-ével.

Az előző szakaszhoz hasonlóan most is meghatározhatjuk az egyensúlyi reálkamatlábát. Ha (25a)-t elosztjuk (25b)-vel, akkor a kapott összefüggés szerint egyensúlyban a helyettesítés határrátája megegyezik a két szektorban:

$$\frac{a}{1-a} \cdot \frac{\varphi_{zy}}{1-\varphi_{zy}-\varphi_{zi}} = \frac{\beta}{1-\beta} \cdot \frac{\varphi_k}{1-\varphi_k}, \quad (26)$$

amely hasonló (15)-höz. Mivel r konstans az állandósult állapotban, ezért q_k és q_z szintén konstans. (26) felhasználásával (25f) és (25g) megoldható a reálkamatlábra:

$$r = \Theta_{r1} B^{\delta_1} q_k^{-\delta_2}, \quad (27)$$

ahol $\Theta_{r1} > 0$ és $0 < \delta_1, \delta_2 < 0$ a technológiai paraméterek függvényei. Láthatjuk, hogy az alapmodellel ellentétben a reálkamatláb ebben az esetben a tőke árnyékárától is függ. Az összefüggés negatív, hasonlóan bármilyen „tobini q -ra” alapuló beruházási modellhez. Annak érdekében, hogy a reálkamatlábát mint exogén változók és paraméterek függvényét kapjuk, q_k -t is meg kell határoznunk. A (25e) és (25d) megoldható q_k -ra, mint a nominális kamatlábnak $(r + \pi)$ és a beruházásnak a reálpénzhez viszonyított arányának a függvényeként (i_k/m_p). Ez utóbbi meghatározható, mint a nominális és a reálkamatláb, $r + \pi$ és r , függvénye a (25a), (25b), (25c) és a (25g) egyenlet alapján. E két eredmény felhasználásával kapjuk, hogy

$$q_k = 1 + \Theta_q B^{-\eta_1} r^{\eta_1} (r + \pi)^{\eta_2}, \quad (28)$$

ahol $\Theta_q > 0$ és $0 < \eta_1, 0 < \eta_2 < 1$. A (28) egyenlet azt jelenti, hogy a tőke árnyékára mind a reál-, mind a nominális kamatlábtól függ. A reálkamatlábtól azért függ a tőke árnyékára, mert a pénzügyi struktúra előállításában, amely befolyásolja a tranzakciós költségeket, fizikai tőkét is használnak. Magasabb reálkamatláb esetén több erőforrást használnak a termelésben, mint a tranzakciók lebonyolításában, ami növeli a tranzakciós költségeket és ezért q_k -t. Azonban q_k maga is függ a nominális kamatlábtól, mivel magasabb nominális kamatláb megdrágítja a pénzt a tranzakciók lebonyolításában. Ezért a termelő csökkenti reálpénzkészletét, ami viszont növeli a tranzakciós költségeket és így q_k -t.

Az állandósult állapotok összehasonlítása

Mivel r állandó, az összes változó állandó és azonos ütemben növekszik. Ennek belátásához tekintsük a nemzeti jövedelem azonosságot, amelyet a kiterjesztett modell feltételeinek megfelelően módosítottunk.

$$1 \equiv \frac{c}{z} \frac{z}{y} \left[1 + T_c \left(\frac{c}{z} \right)^{v_1} \left(\frac{c}{m} \right)^{v_2} \right] + \frac{g}{y} + \frac{k}{y} \gamma_k \left[1 + T_i \left(\frac{i_k}{(1 - \varphi_{zi})z} \right)^{\beta_1} \left(\frac{i_k}{m_p} \right)^{\beta_2} \right] \quad (29)$$

Az előző szakaszban leírt érvelés ebben az esetben is alkalmazható.

Az elemzés alapvető célja B r -re gyakorolt marginális hatásának vizsgálata. Mivel a (27) és a (28) nem oldható meg paraméteres formában r -re és q_k -ra vonatkozóan, ezért meg kell határoznunk mind a két egyenlet totális deriváltját, és azt kell megoldanunk dr/dB -re. (27) és (28) totális deriváltja

$$dr = \delta_1 \frac{r}{B} dB - \delta_2 \frac{r}{q_k} dq_k, \quad (30a)$$

$$dq_k = -\eta_1 \frac{q_k - 1}{B} dB + \eta_1 \frac{q_k - 1}{r} dr + \eta_2 \frac{q_k - 1}{r + \pi} (dr + d\pi). \quad (30b)$$

Feltéve, hogy $d\pi = 0$, a pénzügyi liberalizációnak a reálkamatlábra gyakorolt hatása felírható a következő formában:

$$\left. \frac{dr}{dB} \right|_I = \frac{r}{B} \frac{\delta_1 + \delta_2 \eta_1 \frac{q_k - 1}{q_k}}{1 + \delta_2 \left(\eta_1 + \eta_2 \frac{r}{r + \pi} \right) \frac{q_k - 1}{q_k}}, \quad (31)$$

ahol az alsó index I a modell első kiterjesztett változatára utal. Mivel $q_k > 0$, ezért a kifejezés mindig pozitív, vagyis a pénzügyi liberalizáció mindig kedvezően befolyásolja a növekedést. Továbbá, az alapmodellhez hasonlóan, (31) szerint ez a hatás kicsi akkor, ha a liberalizálás előtti reálkamatláb alacsony volt. Az összefüggés szerint a liberalizáció hatása függ q_k -tól és így az inflációtól is. Megfigyelhetjük, hogy ha $q_k = 1$, akkor az előbbi kifejezés (19)-re redukálódik. Az alapmodell esetében bemutatott összefüggés ez esetben is érvényes, tehát a pénzügyi liberalizáció ez esetben is csökkenti az infláció hosszú távú ütemét (20), de ennek mértéke elhanyagolható is lehet. Arra a kérdésre, hogy az infláció hogyan befolyásolja a liberalizáció hatását, a későbbiekben térünk ki.

A pénz mint termelési tényező a pénzügyi szektorban

Az alapmodell kiterjesztése

Az első kiterjesztés eredménye lényegében azonos volt az alapmodellével. Ezért ebben a szakaszban az előbbitől eltérően azt tesszük fel, hogy a pénz maga is termelési tényező. Mivel ebben a kétszektoros növekedési modellben az egyik szektor a pénzügyi, ezért ésszerűnek tűnik, ha azt tesszük fel, hogy a pénztartás a pénzügyi szektorba fektetett tőke hatékonyságát befolyásolja. A valódi gazdaságokban a pénzügyi vállalkozások különböző célok érdekében tartanak pénzt, például a folyó- és csekk számlák forgalmának lebonyolításához vagy értékpapír-kereskedelemhez, vagy azért mert kötelező tartalékokat kell tartaniuk. Ezek a megfigyelések a mi igencsak stilizált modellünkben oly módon fejezhetők ki, hogy a pénzt inputként használják a pénzügyi struktúra termelésében. Ebbe az irányba kiterjesztve modellünket, a termelő döntési problémája a következő lesz:

$$\max_{\substack{i_k, i_m \\ \varphi_k, \varphi_{zy}}} \int_0^{\infty} \left[A (\varphi_k k)^a (\varphi_{zy} z)^{1-a} - i_k - i_m \right] e^{-rt} dt, \quad (32)$$

$$\text{f. m.} \quad \dot{k} = i_k, \quad (33)$$

$$\dot{m}_p = i_m - \pi m_p, \quad (34)$$

$$\dot{z} = B [(1 - \varphi_k) k]^{\beta_1} [(1 - \varphi_{zy}) z]^{\beta_2} m_p^{1-\beta_1-\beta_2}. \quad (35)$$

Az optimális megoldás szükséges feltételeit pedig a következő egyenletek adják:

$$aA \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^{a-1} = q_z \beta_1 B \left[\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{\beta_1 - 1} \left[\frac{m}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{1-\beta_1-\beta_2}, \quad (36a)$$

$$(1-a)A \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^a = q_z \beta_2 B \left[\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{\beta_1} \left[\frac{m}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{1-\beta_1-\beta_2}, \quad (36b)$$

$$r + \pi = q_z (1 - \beta_1 - \beta_2) B \left[\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{\beta_1 - 1} \left[\frac{m}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{-\beta_1 - \beta_2}, \quad (36c)$$

$$r = aA \left(\frac{\varphi_k k}{\varphi_{zy} z} \right)^{a-1}, \quad (36d)$$

$$r = \beta_2 B \left[\frac{(1 - \varphi_k) k}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{\beta_1} \left[\frac{m}{(1 - \varphi_{zy}) z} \right]^{1-\beta_1-\beta_2} + \frac{\dot{q}_z}{q_z}. \quad (36e)$$

A (36a) és a (36b) egyenlet a tőke és a pénzügyi struktúra határtermékére vonatkozó egyensúlyi feltételt adja. A (36c) a pénz lehetőségköltségét és határtermékét teszi egyenlővé. A korábbi két modellvariánshoz hasonlóan (36d) és (36e) szolgáltatja a reálkamatlábra vonatkozó egyensúlyi feltételeket.

A legfontosabb különbség az első és második kiterjesztés optimalitási feltételei között az, hogy a második esetben a tőke határtermékét a reálpénz nagysága közvetlenül befolyásolja. Ezzel ellentétben, az első esetben a reálpénztartás csak közvetve, a tőke árnyékarán keresztül befolyásolta a tőke határtermékét. E különbségek ellenére a két szektor közötti egyensúlyi allokációval szembeni követelmény ez esetben sem változik. A (36a) egyenletet a (36b)-vel elosztva kapjuk, hogy

$$\frac{a}{1-a} \frac{\varphi_{zy}}{1-\varphi_{zy}} = \frac{\beta_1}{\beta_2} \frac{\varphi_k}{1-\varphi_k}. \quad (37)$$

A (37) összefüggés lényegében megegyezik a korábbiakkal, a (15)-tel és a (26)-tal. Azt mutatja, hogy ha több erőforrás áramlik az egyik szektorba, akkor a technológiai paramétereknek (a , β_1 és β_2) megfelelően az optimálisan döntő termelő mind a két termelési tényezőt növelni fogja.

Az egyensúlyi reálkamatlábba vonatkozó összefüggést megkapjuk akkor, ha a (36d), a (36e) és a (37) felhasználásával a reálkamatlábba r kifejezzük a technológiai paraméterek, valamint $m/(1-\varphi_{zy})z$ függvényeként. Ezenkívül a (36b), a (36c), és a (36d) egyenletekből kifejezhető $m/(1-\varphi_{zy})z$ mint r , $r + \pi$ és a technológiai paraméterek függvénye. E két eredmény a következő összefüggést adja a reálkamatlábba:

$$r = \frac{\Theta_{r2} B e^1}{(r + \pi) e^2}, \quad (38)$$

ahol $0 < \Theta_{r2}$ és $0 < \varrho_1, \varrho_2 < 1$,

Az állandósult állapotok összehasonlítása

A nemzetijövedelem-azonosság lényegében megegyezik az alapmodellével, mivel ebben az esetben csak a fogyasztáshoz kapcsolódó tranzakciós költségek. Az alapmodellnél felhasznált érvelést alkalmazva megmutatható, hogy az összes változó azonos és állandó ütemben bővül az állandósult állapotban.

Miután már ismerjük a reálkamatlábba vonatkozó összefüggést, most már meghatározhatjuk a pénzügyi liberalizációnak az egyensúlyi reálkamatlábba gyakorolt hatását. Mivel (38) nem oldható meg explicit módon r -re, ezért ismét a totális deriváltak módszerét alkalmazzuk:

$$dr = \varrho_1 \frac{r}{B} dB - \varrho_2 \frac{r}{r + \pi} (dr + d\pi), \quad (39)$$

majd a kapott eredményt megoldjuk dr/dB -re a mellett a feltétel mellett, hogy $d\pi = 0$. Így azt kapjuk, hogy

$$\left. \frac{dr}{dB} \right|_{d\pi=0} = \frac{r}{B} \frac{\varrho_1}{1 + \frac{r}{r + \pi} \varrho_2} \quad (40)$$

A korábbiakhoz hasonlóan a pénzügyi liberalizációnak a reálkamatlábba gyakorolt hatása pozitív. Szintén hasonlóan a korábbi variánsokhoz, ez a hatás elhanyagolható akkor, ha a reálkamatláb nagyon kicsi volt a liberalizálás előtt. Végül, a liberalizálásnak az inflációra gyakorolt hatása negatív és most is a (20) egyenlet által adott. Ezek az eredmények ugyan kvalitatív szempontból azonosak, de a későbbiek során alapvető különbségeket fogunk tapasztalni, amikor az inflációnak a növekedésre, illetve a liberalizáció növekedési hatására gyakorolt befolyását vizsgáljuk.

Összefoglalva, a pénzügyi liberalizációnak a növekedésre gyakorolt hatása a vizsgált modellekben mind azonosnak bizonyult, függetlenül attól, hogy a pénznek milyen szerepet tulajdonítottunk a gazdaságban. Ez a hatás pozitív, de nagysága pozitív kapcsolatban van a liberalizálás előtti reálkamatlábbal. Ez azt jelenti, hogy alacsony növekedéssel és alacsony reálkamatlábbal rendelkező országoknak nem sok hasznuk lesz abból, ha liberalizálják a pénzügyi szektort.

Az infláció és a növekedés az egyes modellekben

A növekedés és az infláció kapcsolata az egyik klasszikus témája a monetáris elméletnek. Hatalmas irodalom foglalkozik az anticipált inflációnak a növekedésre gyakorolt hatásaival.⁷ Ezekben a modellekben alapvetően három csatorna létezik, amelyen keresztül az infláció befolyásolja a növekedést. Az első, a munka és a szórakozás közötti választás endogenizálása (*endogenous labor-leisure choice*). Ekkor a magasabb infláció csökkenti a munka kínálatát, ami csökkenti a tőke határtermékét, ami csökkenti az állandósult állapotban a tőkeállomány nagyságát. A második esetben vagy a beruházásokat, vagy a tőke határtermékét befolyásolja a reálpénztartás. A magasabb infláció vagy a beruházásokat, vagy a termelést drágítja, ami ugyancsak csökkenti a tőkeállományt az állandósult állapotban. A harmadik mechanizmustípust rendszerint valami nominális merevség vagy pedig az adórendszer indexálásának hiánya okozza. Ezekben az esetekben közvetve vagy közvetlenül az individuumok adóterhének reálnagysága növekszik az inflációval.

Az endogén növekedési irodalom lényegében ugyanezekre a mechanizmusokra koncentrált. *De Gregorio* [1992], [1993] externális hatások által befolyásolt egyszektoros gazdaságban vizsgálja a kérdést. Elemzi mind az endogén munka *versus* szórakozás választást, mind a pénztartás által befolyásolt beruházásokat, illetve termelést. Megmutatja, hogy az infláció mindegyik esetben negatív hatást gyakorol a növekedésre. *Gomme* [1993] egy sztochasztikus, kétszektoros modellt állít fel, ahol a munka kínálata endogén, és humántőke-felhalmozás folyik. Ő szintén arra a következtetésre jut, hogy az inflációnak kedvezőtlen hatásai vannak a növekedésre. Ugyanerre a következtetésre jut *Jones–Manuelli* [1993], akik felteszik, hogy az amortizációs kulcs a tőke nominális értékére van vetítve. Ez azt jelenti, hogy a magasabb infláció növeli a beruházásokra kivetett amortizációs adó reális mértékét, ami csökkenti a beruházásokat és a gazdasági növekedést. Ugyanezt az eredményt kapják endogén munkakínálat esetén.

Nyilvánvaló, hogy a kvalitatív eredmények meglehetősen robusztusak: a neoklasszikus növekedési modellekben már tanulmányozott mechanizmusok mindegyike működik az endogén növekedés világában is. Ezek az elméleti következtetések egybevágóan az empirikus munkák eredményeivel. Például *Körmendi–Mequire* [1985] azt találták keresztmetszeti adatokon végzett elemzésük során, hogy az infláció éves ütemének kétszázalékos csökkentése 1,7 százalékkal növeli a reálnövekedést. Ez az eredmény meglehetősen erős kapcsolatot jelent. Mások, például *Roubini–Sala-I-Martin* [1992] becslése szerint 10 százalékkal magasabb éves infláció 0,5 százalékkal csökkenti az egy főre jutó GDP növekedését. Hasonló eredményre jutott *Fischer* [1993], aki szerint 0,4 százalékkal növelhető a növekedés üteme az infláció 10 százalékos csökkentésével. Ezenkívül *Fischer* [1993] az infláció és a növekedés közötti összefüggést is vizsgálta. Elemzése kimutatta, hogy az összefüggés nem lineáris. Az inflációnak a növekedésre gyakorolt hatása gyengül az infláció növekedésével. Vagyis a negatív hatás magas az infláció alacsony vagy mérsékelt szintje mellett, de elhanyagolható magas infláció esetében.

Bár az újabb elemzések szerint az inflációnak a növekedésre gyakorolt hatása kisebb, mint azt *Körmendi–Mequire* [1985] munkája mutatta, de így is jelentősnek tekinthető. Ezzel ellentétben viszont az elméleti modellek kalibrált változatai a szimulációk során az inflációnak csak elhanyagolható hatását mutatták ki. *Gomme* [1993] például azt találta, hogy az infláció jóléti költsége csekély. Pontosabban az ő sztochasztikus növekedési modellje, amelynek paramétereit az amerikai gazdaságra kalib-

⁷ Alapos áttekintést ad a kérdésről *Orphanides–Solow* [1990].

rálta, azt a becslést adta, hogy ha az infláció *negyedéves* üteme csökken 10,5 százalékkal, akkor az *éves* növekedési ütem fog emelkedni 0,2 százalékkal. *Jones–Manuelli* [1993] hasonló kvantitatív eredményre jutottak, sőt megjegyzik, hogy modelljük szerint az infláció negatív növekedési hatása annál nagyobb, minél nagyobb az infláció, ami viszont ellentmond a *Fischer* [1993] által talált empirikus szabályosságnak.

Ez az ellentmondás arra utal, hogy további kutatás szükséges ahhoz, hogy a jelenleginél kielégítőbb elméleti magyarázatot találhassunk a növekedés és az infláció közötti empirikus kapcsolatra. Tanulmányunk két modellt mutatott be, ahol a pénz nem volt szupersemeleges, vagyis ahol a pénz nominális növekedési üteme az infláción keresztül befolyásolta a hosszú távú növekedési pályát. A következőkben összehasonlítjuk a két modellt, és megvizsgáljuk, vajon alkalmasak-e az infláció és a növekedés közötti empirikusan feltárt kapcsolat magyarázatára.

Az első kiterjesztésben, ahol a pénztartás a beruházási döntéseket befolyásolta, a (30a) és (30b) egyenletet használhatjuk annak meghatározására, hogy a növekedés és az infláció között milyen kapcsolat lehetséges, Feltéve, hogy $dB=0$, a következő összefüggést kapjuk:

$$\left. \frac{dr}{d\pi} \right|_1 = - \frac{\delta_2 \eta_2 \frac{q_k - 1}{q_k} \frac{r}{r + \pi}}{1 + \delta_2 \left(\eta_1 + \eta_2 \frac{r}{r + \pi} \right) \frac{q_k - 1}{q_k}}, \quad (41)$$

vagyis az inflációnak a növekedésre gyakorolt hatása negatív. Eredményünket annak köszönhetjük, hogy az infláció ütemének emelkedése növeli a pénztartás lehetőség-költségét. A termelő ezért csökkenti pénztartását, ami növeli a tranzakciós költségeket és így a tőke árnyék- vagy, ha úgy tetszik, piaci árát. Ez pedig csökkenti a reálkamat-lábakat és ezáltal a megtakarításokat, ami visszaveti a beruházásokat. A gazdaság új egyensúlyi növekedési pályáját magasabb infláció és alacsonyabb növekedés jellemzi. Erre az elméleti összefüggésre már más szerzők is felhívták a figyelmet (vö. például *De Gregorio* [1993]). Az itt közölt eredmény annyiban általánosabb, hogy a tranzakciós költségeket a pénzügyi szektor is képes erőforrásokat igénybe véve csökkenteni. Ha a tranzakciók lebonyolításában a pénzügyi struktúra nem játszana szerepet, tehát $\mathcal{J}_1 = 0 \Rightarrow \eta_1 = 0$ lenne, akkor (41) nevezője kisebb volna, vagyis az infláció növekedésre gyakorolt hatása nagyobb lenne. Ez azt jelenti, hogy a pénzügyi szektor segít enyhíteni az infláció következményeit. Pontosabban, az infláció csökkentése csökkenti a reálkamatlábakat, ami olcsóbbá teszi a pénzügyi struktúra használatát a tranzakciók lebonyolításában. Ha tehát a pénz és reálerőforrások egymás helyettesítői lehetnek a tranzakciókban, akkor a tranzakciós költségek kevésbé nőnek az infláció emelkedésével, mint egyébként.

A következő kérdés, amit meg kell válaszolni az, hogy a modell generál-e olyan nem lineáris kapcsolatot az infláció és a növekedés között, mint amilyenre *Fischer* [1993] hívta fel a figyelmet. Az ő eredménye úgy értelmezhető, hogy a növekedés az infláció konvex függvénye. E szerint a reálkamatláb infláció szerinti második deriváltjának pozitívnak kell lennie. Némi átrendezés után (41) egyenlet totális deriváltja a

$$\left. \frac{d^2 r}{d^2 \pi} \right|_1 = \frac{1}{\delta_2 \eta_2 r} \left[\left(\delta_2 \eta_2 + \frac{q_k}{q_k - 1} \right) \left(1 - \frac{\pi}{r} \frac{dr}{d\pi} \right) - \frac{r + \pi}{(q_k - 1)^2} \cdot \frac{dq_k}{d\pi} \right] \left(\frac{dr}{d\pi} \right)^2. \quad (42)$$

összefüggést eredményezi. A kifejezés előjele a szögletes zárójelben levő kifejezés előjelétől függ. Mivel $dr/d\pi < 0$, az első tag pozitív, míg a második tag negatív, hiszen

$dq_k/d\pi > 0$. Ezért nem világos, hogy a (42) pozitív vagy sem. A (42) alapján azt mondhatjuk, hogy annak elégséges feltétele, hogy a szögletes zárójelben levő kifejezés pozitív legyen

$$\frac{q_k}{q_k-1} > \frac{r+\pi}{(q_k-1)^2} \cdot \frac{dq_k}{d\pi} \quad (43)$$

A (30a) és a (30b) egyenlet következménye

$$\frac{dq_k}{d\pi} = \eta_2 \frac{q_k-1}{q_k} \cdot \frac{r}{r+\pi} \cdot \frac{1}{\Delta}, \quad (44)$$

ahol $\Delta > 1$ a (41) egyenlet nevezője. A (44)-et a (43)-ba behelyettesítve kapjuk, hogy

$$1 > \eta_2 \frac{r}{q_k} \frac{1}{\Delta}. \quad (45)$$

Mivel az η_2 és az r kisebb, mint egy, a q_k és a Δ pedig nagyobb mint egy, ezért (45) mindig teljesül, és (42) pozitív. Ezek szerint, ha a beruházási javak vásárlásában szerepet játszik a pénz, akkor a növekedés az infláció konvex függvénye. A modell tehát konzisztens azokkal az empirikus eredményekkel, amelyeket *Fischer* [1993] munkájában találhatunk.

Tekintsük most azt a modellt, amelyben a reálpénz a pénzügyi szektorban használt termelési tényező. Az inflációnak a növekedésre gyakorolt hatása meghatározható a (39) egyenletből. Feltéve $dB=0$, azt kapjuk, hogy

$$\left. \frac{dr}{d\pi} \right|_{II} = - \frac{Q_2 \frac{r}{r+\pi}}{1 + Q_2 \frac{r}{r+\pi}}. \quad (46)$$

E szerint az inflációnak a növekedésre gyakorolt hatása egyértelműen negatív. Magasabb infláció növeli a pénzügyi szektor költségeit, mivel a pénz is szükséges a pénzügyi struktúra előállításához. Ezért ha nő az infláció, a pénzügyi szektor csökkenti a reálpénztartását. Ennek eredményeként csökken a tőke határterméke és ezért a növekedés is.

A (46) egyenlet totális deriváltját átrendezve kapjuk, hogy

$$\left. \frac{d^2r}{d^2\pi} \right|_{II} = \frac{1}{Q_2 r} \left[1 - \frac{\pi}{r} \frac{dr}{d\pi} \right] \left(\frac{dr}{d\pi} \right)^2 \quad (47)$$

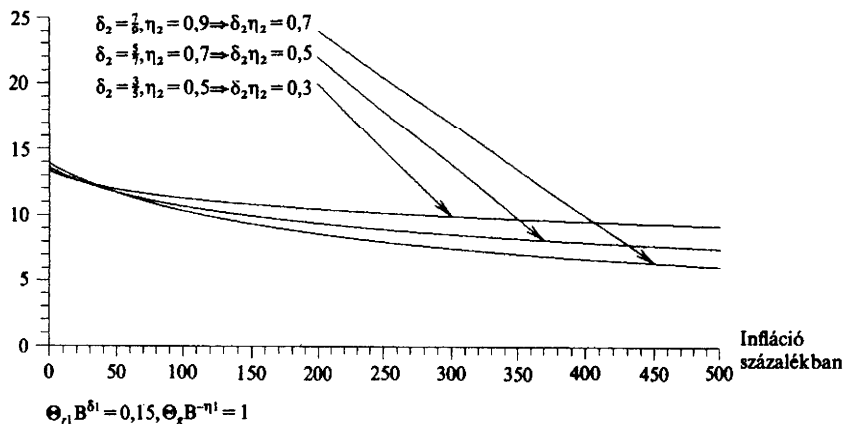
Mivel $dr/d\pi$ negatív, ezért a kifejezés pozitív, vagyis a növekedés az esetben is az infláció konvex függvénye.

Az előbb kiszámított első és második deriváltak szerint mindegyik modellben a növekedés az infláció negatív, csökkenő függvénye. Ezek a *kvalitatív* eredmények azonban nem jelentik azt, hogy az elméleti modellek képesek *kvantitatív* értelemben is reprodukálni az általuk kimutatott eredményeket. Annak érdekében, hogy valamilyen képet kapjunk a két modell kvantitatív tulajdonságairól, a (27), a (28) és a (38) egyenlet alapján készítettünk néhány számszerű példát. A számítások során feltettük, hogy $\Theta_{r1} B^{\delta 1} = 0,15$, $\Theta_q B^{-\eta 1} = 1$, valamint $\Theta_{r2} B^{\delta 1} = 0,04$. Zéró infláció mellett ezek az

1. ábra

A reálkamatláb mint az infláció függvénye az első kiterjesztett modellben,
ha $\eta_1 = 0,25$

Reálkamatláb százalékban



adatok a többi paramétertől függően 10 és 20 százalék közötti reálkamatlábát generálnak, amelyek a magas növekedést produkáló országokban fordulhatnak elő. Megjegyezzük azt is, hogy Θ_{r1} vagy Θ_{r2} változtatásával más nagyságokat is kaphatnánk. Számunkba azonban nem ez, hanem az az érdekes, hogy milyen gyorsan változik a reálkamatláb az infláció változásával. Ez előbbi feltevéseken kívül θ_2 -t és η_2 -t úgy változtattuk, hogy $\theta_2 \eta_2 = \varrho_2$. Ez azt jelenti, hogy a két modell összehasonlítható azonos paraméter értékek esetén, mivel $\theta_2 \eta_2$ és ϱ_2 határozza meg, hogy a nominális kamatláb változása milyen erős hatást gyakorol a reálkamatlábba. Ezenkívül van egy további paraméterünk, η_1 . Ez az első kiterjesztett modellváltozatban a tranzakciós költségeknek a *pénzügyi struktúrára* vonatkoztatott rugalmasságát mutatja. A számítások eredményeit a 1., 2., és 3. ábrák ábrázolják az első kiterjesztett modell változatban, míg a 4. ábra a második kiterjesztés esetében.

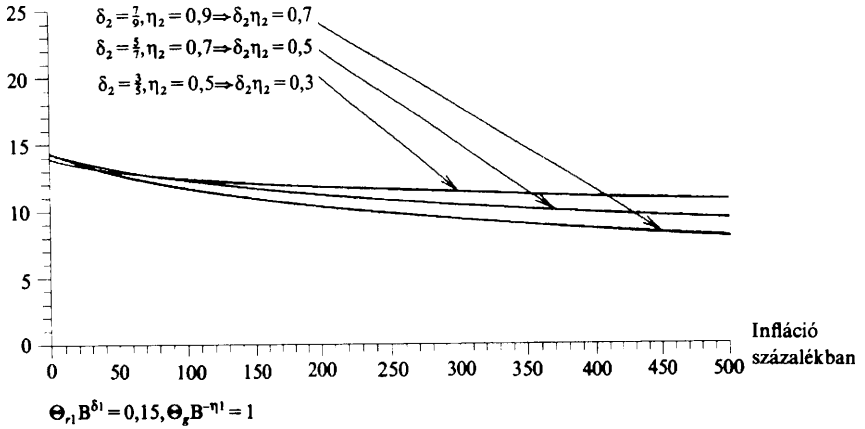
Nyilvánvaló, hogy szignifikáns különbség van a két modell között. Az 1., 2. és 3. ábra azt mutatja, hogy ha a reálpénztartás befolyásolja a beruházási javakhoz kapcsolódó tranzakciós költségeket, akkor az inflációnak a növekedésre gyakorolt hatása kicsi, és nemigen változik a paraméterek változtatásával. Az inflációnak a növekedésre gyakorolt hatása akkor a legnagyobb, ha a tranzakciós költségek csökkentésében a pénzügyi szektor csekély szerepet játszik, vagyis ha η_1 kicsi. Ez egybevág a korábban megfogalmazottakkal, amely szerint a pénzügyi szektor segít csökkenteni a tranzakciós költségeket. Azonban még ebben az esetben is az infláció 0 százalékról 50 százalékra való növekedése a reálkamatlábát mindössze 14 százalékról 12 százalékra csökkenti. A számpélda arra utal, hogy ha a reálpénz csak a beruházási javak vásárlásához kapcsolódó tranzakciós költségeket befolyásolja, akkor az elméleti modell nem képes az empirikus kutatások által dokumentált eredmények *kvantitatív* tulajdonságait reprodukálni.

Ezzel ellentétben a 4. ábra szerint az infláció jelentős mértékben befolyásolja a növekedést akkor, ha a reálpénztartás a tőke határtermékére közvetlen befolyást gyakorolt. A görbe meredeksége gyorsan csökken a 0-50 százalékos tartományban, a paraméterektől függően. Ez tehát azt jelenti, hogy az infláció növekedése jelentősen csökkenti a növekedést alacsony induló infláció esetén, míg hiperinflációs körülmé-

2. ábra

A reálkamatláb mint az infláció függvénye az első kiterjesztett modellben,
ha $\eta_1 = 0,5$

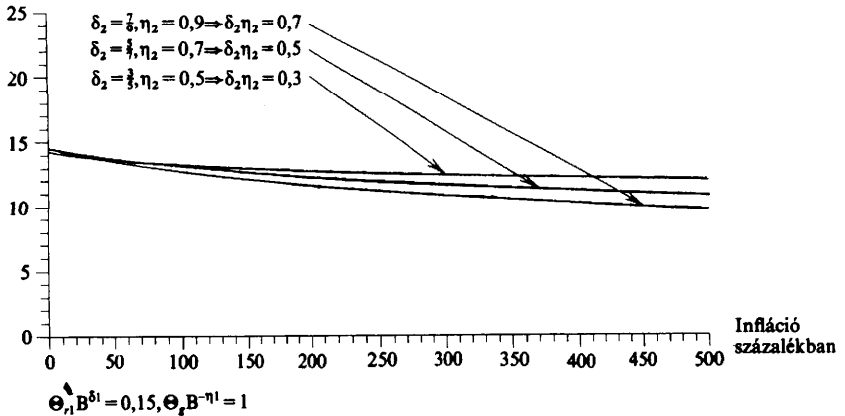
Reálkamatláb százalékban



3. ábra

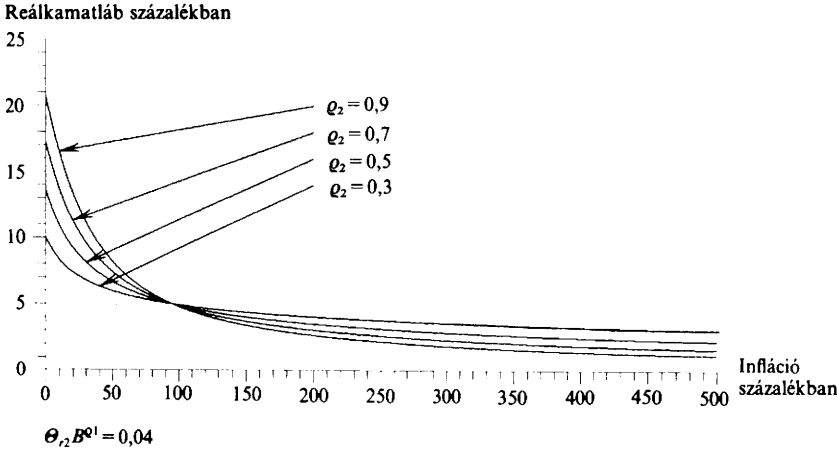
A reálkamatláb mint az infláció függvénye az első kiterjesztett modellben,
ha $\eta_1 = 0,75$

Reálkamatláb százalékban



4. ábra

A reálkamatláb mint az infláció függvénye a második kiterjesztett modellben



nyek között az infláció további emelkedése már nem gyakorol lényeges befolyást a növekedésre.

Az infláció hatása a pénzügyi liberalizáció és a növekedés kapcsolatára

A pénzügyi liberalizáció és az infláció növekedésre gyakorolt hatásának elemzésén kívül azt is érdekes tanulmányozni, hogy az infláció hogyan befolyásolja egy pénzügyi liberalizáció kimenetelét.

Ha a pénz csökkenti a beruházásokkal együttjáró tranzakciós költségeket, akkor az inflációnak a liberalizációra gyakorolt hatását a (40) egyenlet totális deriváltjának segítségével határozhatjuk meg. Ennek némi algebrai átalakítása után kapjuk, hogy

$$\left. \frac{d^2r}{dBd\pi} \right|_I = \frac{1}{r} \left[1 + \frac{\eta_1 \frac{r+\pi}{r} + \eta_2}{\eta_2 q_k (q_k - 1)} - \frac{q_k}{q_k - 1} \frac{1 - \frac{\pi}{r} \frac{dr}{d\pi}}{r + \pi} - \frac{\eta_1}{\delta_1 + \delta_2 \eta_1} \frac{q_k}{q_k - 1} \right] \frac{dr}{dBd\pi} \quad (48)$$

Mint korábban megmutattuk, $dr/d\pi < 0$ és $dr/dB > 0$. Sajnos a szögletes zárójelben lévő kifejezés előjele nem egyértelműen meghatározott. Hangsúlyoznunk kell, hogy ez a nem egyértelműség nem annak a következménye, hogy a pénzügyi szektor csökkenti a tranzakciós költségeket. Ha $\eta_1 = 0$, vagyis a pénzügyi struktúra nem befolyásolja a vállalatok tranzakcióit, akkor a (48) előjele még mindig nem egyértelmű.

A második kiterjesztés esetén, amikor a pénzügyi szektorban a pénz maga is termelési tényező, az előbbiekhöz hasonlóan a (40) egyenlet totális deriváltjának segítségével határozható meg, hogy a liberalizáció kimenetelét az infláció miként befolyásolja. Ez a

$$\left. \frac{d^2r}{dBd\pi} \right|_{II} = \frac{1}{r} \frac{1 - \frac{r}{r+\pi}}{1 + Q_2 \frac{r}{r+\pi}} \frac{dr}{dB} \frac{dr}{d\pi} \quad (49)$$

összefüggést adja. Mivel $dr/d\pi < 0$, míg $dr/dB > 0$, ezért a kifejezés előjele negatív. Eszerint a pénzügyi liberalizációnak a növekedésre gyakorolt kedvező hatását csökkenti az infláció. Tehát azok az országok, amelyekben az infláció magas, nem sok javulást várhatnak a liberalizációtól. Ez a következtetés nagyjából megfelel az empirikus tapasztalatoknak.

Záró megjegyzések

A tanulmány három endogén növekedési modellvariáns segítségével elemezte az infláció és a gazdasági növekedés kapcsolatát. Mindhárom esetben azt a szektort tekintettük pénzügyi szektornak, amelyik befolyásolta a pénzkeresletet. Mind a három esetben a pénzt a háztartások tartották tranzakciós célokból. Ezenkívül a reálpénz befolyásolta a beruházásokkal együttjáró tranzakciós költségeket (második változat), illetve mint termelési tényező befolyásolta a pénzügyi szektor kibocsátását (harmadik változat).

Egyrészt az elemzés megmutatta, hogy a pénzügyi liberalizáció mindhárom esetben emeli a gazdasági növekedés ütemét. Azonban a kapcsolat nagyon gyenge is lehet akkor, ha a reálkamatláb kicsi volt a liberalizáció előtt. Ezenkívül a harmadik modellben, amikor a pénz a pénzügyi szektor kibocsátását befolyásolta, azt találtuk, hogy a liberalizáció kedvező hatását csökkenti az infláció. *Másrészt*, az infláció csökkentette a növekedést a második és harmadik modellben. *Harmadrészt*, a numerikus számítások arra utalnak, hogy ha a pénzt csak a beruházásokhoz kapcsolódó tranzakciók lebonyolítása során használja a termelő, akkor az infláció hatása a növekedésre nagyon kicsi lesz, ami ellentmond a keresztmetszeti adatokon végzett empirikus elemzéseknek. Ezzel ellentétben, ha a pénz közvetlenül befolyásolja a tőke határtermékét a pénzügyi szektorban (harmadik variáns), akkor az infláció jelentős negatív befolyást gyakorol a növekedésre, ami közel áll a tapasztalatokhoz.

A kapott eredmények arra utalnak, hogy a pénztartásnak az a megközelítése, amely szerint azt a termelők csak a beruházásokhoz kapcsolódó tranzakciók lebonyolítása érdekében tartják, nem segít választ adni bizonyos alapvető kérdésekre. Ezzel ellentétben, ha a pénz fontos szerepet játszik a pénzügyi szektor kibocsátásában, akkor az endogén növekedési modellek már képesek a korábbinál jobb magyarázatot adni az infláció és a gazdasági növekedés kapcsolatára. A gazdasági növekedés és az infláció kapcsolatának jobb megértéséhez azonban a pénzügyi szektor annál konkrétabb modellezésére van szükség, mint amire ez a tanulmány vállalkozott. Egy lehetséges iránya a további kutatásoknak a Lucas [1993] által javasolt modell az infláció jóléti költségeinek elemzésére.

Hivatkozások

- BENCIVENGA, V. R.–SMITH D. [1991]: Financial Intermediation and Endogenous Growth: Review of Economic Studies, 58, 195–209. o.
 DE GREGORIO, J. [1992]: The Effects of Inflation on Economic Growth. European Economic Review, 36, 417–425. o.
 DE GREGORIO, J. [1993]: Inflation, Taxation and Long-Run Growth. Journal of Monetary Economics, 31, 271–298. o.

- DE LONG, J. B. [1990]: Did J. P. Morgan's Men Add Value? A Historical Perspective on Financial Capitalism. Working Paper 3426, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- DIAZ-ALEJANDRO, C. [1985]: Good-bye Financial Repression, Hello Financial Crash. *Journal of Development Economics* 19, 1–24. o.
- DORNBUSCH, R.–REYNOSO, A. [1989]: Financial Factors in Economic Development, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 79, 204–209. o.
- FEENSTRA, R. C. [1986]: Functional Equivalence Between Liquidity Costs and the Utility of Money. *Journal of Monetary Economics*, 17, 271–291. o.
- FISCHER, S. [1979]: Capital Accumulation on the Transition Path in a Monetary Optimizing Model. 47, 1433–1439. o.
- FISCHER, J. [1993]: The Role of Macroeconomic Factors in Growth. *Journal of Monetary Economics*, 32, 485–512. o.
- FRY, M. J. [1988]: Money, Interest, and Banking in Economic Development, The John Hopkins University Press.
- GOLDSMITH, R. [1969]: Financial structure and Development. Yale University Press, New Haven.
- GOMME, P. [1993]: Money and Growth: Revisited. *Journal of Monetary Economics*, 32, 51–77. o.
- GREENWOOD, J.–JANOVIC, B. [1990]: Financial Development, Growth and the Distribution of Income. *Journal of Political Economy*, 98, 1076–1107. o.
- JONES, L. E.–MANUELLI, R. E. [1993]: Growth and the Effects of Inflation, Working Paper 4523, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- KING, R. G.–LEVINE, R. [1993]: Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 717–737. o.
- KING, R.–LEVINE, P. [1993b]: Finance, Entrepreneurship, and Growth. *Journal of Monetary Economics*, 32, 513–542. o.
- KÖRMENDI, R. C.–MEGUIRE P. G. [1985]: Macroeconomic Determinants of Growth. *Journal of Monetary Economics*, 16, 141–163. o.
- LUCAS, R. E. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42. o.
- LUCAS, R. E. [1993]: On the Welfare Costs of Inflation. Kézirat, július. University of Chicago.
- MCKINNON, R. L. [1973]: Money and Capital in Economic Development. The Brookings Institution.
- ORPHANIDES, A.–SOLOW, R. M. [1990]: Money, Inflation and Growth. Megjelent: *B. M. Friedman–F. H. Hahn*. (szerk.): *Handbook of Monetary Economics*. North Holland, Amsterdam–New York–Oxford–Tokio, 223–263. o.
- REBELO, S. [1991]: Long Run Policy Analysis and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 99, 500–521. o.
- ROUBINI, N.–SALA-I-MARTIN, X. [1992]: Financial Repression and Economic Growth. *Journal of Development Economics*, 39, 5–30. o.
- STOCKMAN, A. C. [1981]: Anticipated Inflation and the Capital Stock in a Cash-In-Advance Economy. *Journal of Monetary Economics*, 8, 387–393. o.

HÁMORI BALÁZS

Az elvakultság ökonómiája

A szerte a világban – Magyarországon is – mind jobban terjedő szekták az utóbbi időben nemcsak a szociológusok vagy teológusok kutatási tárgyai, de a közgazdászok figyelmét is magukra vonták. Első pillantásra ugyanis nehezen fér össze a racionálisan cselekvő *homo oeconomicus* feltételezésével az a tény, hogy a híveiktől nagy áldozatokat, önfeladást, lemondást követelő, olykor társadalmi kiközösítést is kiváltó mikroközösségek sokszor igen sikeresek, s tagjaik száma – az általános szekularizációs trendek ellenére – gyorsan gyarapodik. A szekták némelyikére jellemző kérlelhetetlenség, elvakultság csak látszólag irracionális. Valójában a magas belépési költségek és áldozatok a potyautasok kiszűrését szolgálják. A hit ugyanis közjóság, amelynek kínálata – más közjóságokéhoz hasonlóan – elégtelen lenne, ha a vallási közösséget potyautasok gyengítenék. A szekták nem csupán elvesznek tagjaiktól, hanem nyújtanak is számukra valamit: a tág értelemben vett üdvjavakat, amelyek fogalma messze többet foglal magában a közös hitnél és a transzcendentális élményeknél. Az üdvjavak nagyon is evilági szükségleteket elégítenek ki.

A cikk végén a szerző érinti e különleges vallási csoportok növekedési és egyensúlyi problémáit. Mások választása pozitív externális hatást gyakorol a szektákhoz csatlakozóra, minél többen választanak tehát egy ilyen közösséget, annál valószínűbb, hogy a jövőben is többen fogják választani. Ugyanakkor a szekták növekedése növeli a potyautasok megjelenésének esélyét, amely állapot újabb szekták, újabb mozgalmak után kiált.

1978-ban a *Néptemplom szekta* vezetője, Jim Jones a dél-amerikai Guyana dzsungelében ciánkálival mérgezett limonádét osztott szét 900 híve között, akik engedelmesen lefeküdtek, és meghaltak. Egy szektatag holtteste mellett levelet találtak: „Sajnálata nélkül hagyjuk itt ezt a földet, hogy az abszolút igazságot megtaláljuk.” 1993-ban David Koresh, a *Dávid törzse* nevű szekta vezére a texasi Waco melletti ranchon elsáncolta magát, majd megparancsolta híveinek gyújtsák fel az épületeket, hogy a rohamozó rendőrök ne érhessék el a céljukat, a szektavezetők fogságában vergődő tagok kiszabadítását. 85 szektatag és négy rendőr veszett oda a tűzvészben. Az *Aum Sinrikjo* (a Legfőbb Igazság) nevű japán szekta hívei 1995. március 20-án kora reggel a tokiói metróban több ezer embert mérgeztek meg a szarin nevű rendkívül hatásos

vegyszerrel. A merénylet 12 emberéletet követelt. Ezek a világsajtót hetekig lázban tartó esetek – a jóval kisebb publicitást kapó, de folyamatosan áramló szülői panaszok és egyházi tiltakozások mellett – felhívták a közvélemény figyelmét a szektákra és új vallási mozgalmakra, amelyekből szerte a világban több ezer működik, s sok közülük igen offenzív és sikeres a hívek megnyerésében.

A szekták, a hagyományos egyházakon kívüli vallási mozgalmak szerepe Magyarországon is szemmel láthatóan erősödik, csakúgy mint a környező közép- és kelet-európai országokban. *E közösségek*, ha nem is mindig véres merényletekkel vagy a kollektív öngyilkosság borzalmával hallatnak magukról, *többnyire szembe helyezkednek az őket körülvevő társadalommal. A tagjaiktól megkövetelt vak odaadás, furcsa ideológiáik kihívást jelentenek a konvenciókkal és a racionális világképpel szemben.* Vallásszociológusok és szociálpszichológusok ezrei kutatják szerte a világban a szektajelenség hátterét, okait, várható fejlődésirányát.

Talán meglepő, hogy az elvakultság, a bigottság, a szélsőséges szekták és vallási mozgalmak az utóbbi időben a közgazdászoknak is felkeltették az érdeklődését. Vajon mi tarthat számot gazdaságelméleti érdeklődésre a szélsőséges szekták tevékenységében?

Az anomália vonzása – avagy a mérséklet visszahúzódása

Mi közünk van e jelenségekhez nekünk közgazdászoknak? Hol itt a közgazdasági probléma, ha csak nem a váratlan fordulatokban gazdag tranzíció, a gazdasági átmenet elbizonytalanító hatásaiban, amelyek jó terepet kínálnak a szélsőséges szekták fanatikusainak. Netán a Nyugat technológiai kihívásai állnának a háttérben az informatizálás, amelyek ritmusát oly sokan közülünk képtelenek felvenni? Természetes fejleményként kell kezelnünk azt, hogy az információs társadalom marginalizálódó számkivetettjei – mind jobban magukra maradván a mind idegenebb világban – végül is menekülőre fogják a dolgot? S a társadalomból való menekülés következményeként kötnek ki azután egy-egy – a külső szemlélő számára felfoghatatlan törvényeknek alávetett – szigeten?

Az elméleti közgazdászok figyelmét nem ezek az aktualitások, nem a köznapi szemlélőben megfogalmazódó miértek keltették fel a téma iránt, hanem – mint olyan sok más esetben – a várható és a megfigyelt jelenségek közötti eltérések ténye. A bigottság, az elvakultság egy érdekes megfigyelés által vált ökonómiai problémává: miközben a magát valamely felekezet tanítását követőnek valló,¹ templomba járó lakosság aránya – számos statisztikai felmérés szerint – a legtöbb fejlett országban csökken, s a hagyományos egyházak felől nézve a szekularizáció hosszabb távon töretlen trendnek bizonyul, a követőkkel szemben a hagyományos egyházaknál sokkal nagyobb követelményeket támasztó szekták, vallási közösségek tagjainak száma gyorsan gyarapodik.

Dean Kelley [1986] könyvében a szigorú, merev vallási közösségek sikerének titkát az elkötelezett hívők magukhoz vonzásában és megtartásában abban jelöli meg, hogy e közösségek teljes és mély lojalitást, megingathatatlan hitet, eltéphetetlen kötődést és megkülönböztető életvezetést követelnek meg tagjaiktól. A fundamentalizmus – nemcsak az iszlám változatban – határozottan terjed. Lawrence [1989] a fundamentalizmus világszerte növekvő fontosságáról beszél, amelyet nem hagyhatunk figyelmen kívül.

¹ Egy 1990-es magyarországi felmérés szerint a megkérdezettek 65,7 százaléka vallásos érzületűnek tartotta magát, de csak 16,3 százalékuk állította, hogy valamely egyház tanításait követi. (Tomka [1990] 541. o.)

Ez az első pillantásra nem logikus eredmény – vagyis hogy az emberektől áldozatokat, lemondást követelő, társadalmi izolációt, kiközösítést is kiváltó mozgalmak, szekták, mikroközösségek sikeresek, miközben a jóval kisebb költségek árán bizonyos előnyöket nyújtó egyházak, mozgalmak jóval kevésbé azok, s némely országokban és esetekben a hanyatlással, a sorvadással kell szembenéziük – közgazdasági értelemben anomália,² s mint ilyen magyarázatra szorul.

Mínt hogy a szigorúság és a kérlelhetetlenség meglehetősen szubjektív jelzők a hétköznapi szóhasználatban, definiáljuk először – Iannaccone nyomán – a szigorúság fogalmát! E szerint szigorú közösségen értjük az „abszolutizmussal”, a tagok teljes konformitásával és a fanatizmussal leírható közösségeket. „A szigorú egyházak, szekták, pártok, mozgalmak kizárólagos igazságot hirdetnek, egy zárt, érthető és örök doktrínát. Ragaszkodást követelnek egy másokétól különböző hithez, morálhoz és életstílushoz. Elutasítják a »devianciát«, a tőlük eltérő »máshitűeket« és megtagadják a külső világot. Gyakran vesznek fel excentrikus vonásokat – például speciális diétákat követnek, öltözködésük, beszédstílusuk a társadalmilag elfogadottól elütő –, ami gúny tárgyává teszi és elszigeteli őket.” (Iannaccone [1994a] 1182. o.) „Ez a gyakorlat nem csupán azért követel közgazdasági magyarázatot, mert eltér a »normális« viselkedéstől, hanem azért is, mert tökéletesen kontraproduktívnak tűnik.” (Iannaccone [1992] 273. o.) Mindezekkel az említett közösségek tagjai ugyanis nem csupán kirekesztik magukat a tágabb környezetből, hanem ellentmondanak a gazdasági racionalitás, az individuális hasznosságmaximalizálás követelményeinek is. Hiszen e rítusok, szokások és életvezetés – legalábbis az első pillantásra – nem növeli az egyén jólétét, ellenkezőleg szenvedést, áldozatot, lemondást jelent az individuum szempontjából. Valójában a szélsőséges szektákra jellemző, funkciótlannak tűnő megkülönböztető vonásoknak nagyon is megvan az értelmük a közösség szintjén, s így – közvetve – racionálisnak bizonyulnak az egyén szempontjából is. Ezek ugyanis a csoportkohéziót erősítik, s ezáltal lehetővé teszik, hogy a csoport többet nyújtson tagjainak, mint a széthúzó közösségek.

Üdvjavak mint közjóságok

De hát mi is az a szolgáltatás vagy hasznos jóság, amelyet az ideológiák, hitek által egybekovácsolt közösség nyújthat tagjainak? Az életnek keretet, tartalmat adó ideológia az, amely kollektív képzet. E közjóságokat – a weberi értelemben vett üdvjavakat – élvezik a közösség tagjai, akár elkötelezett áldozatvállalók, akár másokra hagyatkozó potyautasok. Üdvjavakon ebben az összefüggésben elsősorban a mindennapok nehézségeiből, szenvedéseiből kiemelők megváltást, az életvezetésre vonatkozó iránymutatásokat és a hétköznapi földhözragadtsága fölé emelkedő művészi-eksztatikus vagy közösségi élményeket kell érteni. „Egy egyház (de helyettesítsük ezt be akár egy szektával, akár bármilyen politikai vagy egyéb ideológia alapján szervezett közösséggel – megjegyzés tőlem H. B.) magyarázatának követőtí ilyenformán tehát képessé teszik arra, hogy értelmet adjanak az életnek, különösen a saját életüknek, és főként életük azon aspektusainak, amelyek egyszerre nem kielégítőek és ugyanakkor megváltoztathatatlanok... Az élet ezen... jelentésének a hívő közösség tapasztalataiban kell igazolódnia, illetve e közösségnek kell azt próbára tennie, amely közösség tagjait a hitük iránti elkötelezettség köti össze.” (Wallis [1991] 185. o.) Mínt hogy a szektatagokat közösséggé forrasztó hit közjóság, mindazok a közgazdasági dilemmák, amelyek

² Ugyanaz az anomália, amelyet a vallásos hit esetében láttunk, a politikai hitvallásoknál is megjelenik. A politikai „ateisták”, a politikából kiábrándultak száma szerte a világban gyorsan nő, miközben számos országban meglepő sikereket érnek el a szélsőséges mozgalmak, amelyek híveinek számolniuk kell a környezet rosszallásával, netán törvény szolgáinak üldözésével.

a közjóságokkal kapcsolatban általában megfogalmazódnak, felmerülnek a közösségeket összetartó ideológiákkal kapcsolatban is. „A közgazdaságtan lakonikus, de precíz nyelven, a vallás (és ezt tág értelemben elmondhatjuk a szektatagok sajátos vallási meggyőződéséről is – megjegyzés tőlem – *H. B.*) olyan jóság, amelyet az emberek közösen hoznak létre. Az én vallásos lelki kielégülésem mind a saját inputjaimtól, mind a másokétól függ.” (*Iannaccone* [1994a] 1183. o.) Első pillantásra talán szentségtörőnek és profánnak tűnik ebben az összefüggésben gazdasági kategóriákat³ emlegetni: termelésről, inputokról, a közjavak kínálatáról beszélni. A kereslet, a kínálat, a verseny sokak szerint nem igazán érvényes fogalmak olyan magasztos jelenségekre, mint a hit, a transzcendencia.⁴ Valójában valamennyien jól tudjuk, hogy a legmagasztosabb érzelmek, a legőszintébb hitek és a legmagasabb rendű szellemi tevékenységek sem lehetnek meg anyagi bázis nélkül, legyen szó akár művészetről, akár más emberi tevékenységekről. Az anyagi tevékenység és a lelki szellemi tevékenység között nemcsak hogy nincsen kínai fal, de közelebből megvizsgálva ezeket, meglepő azonosságokra bukkanunk. *Az ember nemcsak akkor áll választás előtt, ha termel vagy elad, hanem akkor is, ha hitét gyakorolja.* Az új intézményi közgazdaságtan képviselői – a gyermekvállalással, a szavazással vagy a házassággal együtt – a hiteket és vallási kötődéseket is felvették a társadalmi jelenségeknek arra az egyre gyarapodó listájára, amelyek megértéséhez jelentősen hozzájárulhat a racionális választások logikájának alkalmazása. „A vallásos magatartást mint a racionális választás egy példáját, s nem pedig mint kivételt szemlélve e választás hatóköre alól, e közgazdaszok munkája párhuzamos más – a közgazdaságtan terepnumának kiterjesztésére irányuló – erőfeszítésekkel” (*Iannaccone* [1994b] 737. o.)

A „közönséges” közjavak kínálatának és keresletének értelmezéséhez hasonlóan értelmezhető a szekták vagy szélsőséges csoportok termelte ideológiák, értékek kereslete és kínálata is. „Ezen ideológiák erős versenyt támasztanak a tradicionális egyházaknak és vallási közösségeknek... a vallás több ponton visszatér a társadalmi és személyes életbe (ezt mutatják Magyarországon Tomka Miklós statisztikái) azonban ez a visszatérés nem a hagyományos egyházakat erősíti, sőt konkurenciát jelent számukra. Az egyházak mellett már régen nem áll az állam kényszerítő ereje, *ezért a világnézetpiacon »el kell adniuk« a vallásaikat a potenciális vásárlóiknak, azok igényeihez alkalmazkodva.* Ebből az is következik, hogy végtelen számú a vallási újítás lehetősége, s mindegyik valamilyen fogyasztói igényt elégíthet ki.” (*Molnár* [1993] 50. o. – kiemelések tőlem – *H. B.*)

„A gazdaság az ideológiák és az életnek jelentést (meaning) adó *hitek birodalmában* éppoly realiztikus, mint a javakéban. Mindkét esetben azoktól a tényezőktől nyeri az értékét, amelyek alátámasztják: amit investáltak, az térül meg. Az ideológiák világában a garancia, illetve az elismerés az a személyes, illetve társadalmi elkötelezettség, amely az emberek idő-, pénz-, erőfeszítés-, reputációberuházásaiban mutatkozik meg, és amelyet maga az ideológia, illetve mozgalom hordoz. Ami semmibe sem kerül, az semmit sem ér. Ha egy közösséghez tartozni semmiféle költséggel nem jár, akkor az nem is érhet sokat.” (*Kelly* [1972] 52–53. o.) A szekták extrém előírásaik révén éppen ezt igyekeznek elkerülni, vagyis megfizettetni az árát a közösséghez tartozás előnyeinek.

³ „...a különböző vallások ígéreteikbe foglalt, illetve általuk nyújtott igen különböző üdvjavaknak semmi esetre sem csupán, még csak nem is kiváltképpen mint »túlvilági« javaknak van jelentősége... mind a profetikus, mind a nem profetikus vallás üdvjavai elsősorban és közvetlenül, határozott nyomatékossgal evilágiak voltak.” (*Weber* [1982] 306. o. – kiemelések tőlem – *H. B.*)

⁴ Az úttörők e tekintetben Azzi és Ehrenberg voltak, akik egy korai – 1975-ben megjelent – cikkükben a fogyasztást maximalizáló háztartás szokványos modelljéből indultak ki, csak hogy a szekuláris, evilági javak mellé beépítették a modellbe a vallási jóságot is. A fogyasztók e szerint az értelmezés szerint az evilági és a túlvilági fogyasztás együttes maximalizálására törekcsenek.

A potyautasok távoltartása

A hagyományos nagy egyházakban, a történelmi pártokban, a hétköznapi közösségekben igen erős a potyautas-magatartás, illetve a kísértés e magatartásra. A klasszikussá vált olsoni magyarázat szerint ez a tény akadályozza a közösséget abban, hogy hatásosan lássa el azokat a funkciókat, amelyek teljesítésére tulajdonképpen létrejött. „Az előnyökben a csoport minden egyes tagja részesedik, így azok is, akik semmivel sem járultak hozzá a közös erőfeszítésekhez. Erdemes a dolgot a többiekre hagyni, »hadd csinálják ők«, ámde a »többieket« szinte semmi sem ösztönzi arra, hogy bármit is tegyenek a csoport érdekében, így... csoportcselekvés szinte egyáltalán nem jön létre. A paradoxon tehát a következő: a nagy létszámú csoportok, még ha racionális egyének alkotják is őket nem cselekszenek a csoportérdekeiknek megfelelően.” (Olson [1987] 45. o.) A csoport tagjai nem járulnak kielégítő mértékben hozzá a költségekhez, aminek következtében a szándékolt – és valamennyi csoporttag számára hasznos – kiemeltetel nem lehet elérni. Más szavakkal: a közjószág kínálata szükségképpen elégtelen lesz.

A törvényszerűen nem optimális választás problémáját Iannaccone szerint a klasszikus játékelméleti alapmodell, a fogoly dilemmája írja le:

		B csoporttag	
		Gyenge elkötelezettség	Erős elkötelezettség
A csoporttag	Gyenge elkötelezettség	2	4
	Erős elkötelezettség	1	3

Az ún. első fokú preferenciákat, vagyis spontán választásaikat követve a játékosok a gyenge elkötelezettség domináns egyensúlyát alakítják ki. Egyikük sem lehet ugyanis biztos abban, hogy az ő elkötelezettsége a másikat hasonlóan elkötelezett magatartásra készíti.

Hogyan lehetne elérni, hogy a résztvevők ne a gyenge elkötelezettség mint olyan domináns stratégia mellett döntsenek, amelynek kifizetése ugyan alacsonyabb, mint a kétoldalú erős elkötelezettségé, de legalább megóvják a feleket attól, hogy a balek szerepébe sodródjanak? „Általános vélekedés szerint a potyautas-probléma *a*) kényszer révén, *b*) magán- és közjavak összekapcsolt kínálatával, *c*) társadalmi nyomással és ösztönzéssel, *d*) másodlagos akaratképzéssel,⁵ illetve metapreferenciák kialakításával, vagy ún. *in-process* (magában a folyamatban realizálható) előnyök⁶ nyújtásával kezelhető.” (Hirschman [1982] 85. o.) Ha sorra vesszük a potyautas-probléma megoldásának – előbb részletezett – szokványos útjait, úgy találjuk, hogy ezek nemigen járhatók a szekták és szélsőséges mozgalmak esetében. A hatóságok kényszere éppúgy nem jöhet szóba, mint a Mancur Olson-féle pozitív és negatív ösztönzők. A szektákhoz való csatlakozásra sem állami kényszer nem ösztökél, sem jutalom nem csábít,

⁵ Másodlagos kívánság-, illetve akaratképzésen – Frankfurt értelmezésében – olyan preferenciakészlet kialakítását kell érteni, amelyhez az egyén mintegy az elsődleges választásait felülbírálva jut. Ilyenkor tulajdonképpen nem azt akarja, amit szeretne, hanem ráveszi magát, hogy azután vágyakozzon, ami célravezető. „Azért fogalmazza meg ezeket a vágyakat, hogy hatékony legyen – ez az, ami motiválja őt abban, amit ténylegesen tesz.” (Frankfurt [1971] 10. o.)

⁶ Ez a Buchanan-tól (Buchanan [1979] származó *terminus technicus* azt jelenti, hogy az egyén hasznót húzhat egy kollektív akcióból, függetlenül annak kimenetelétől. Az egyén haszná a kollektív cselekvések során rendszerint kettős, egyfelől a várt kimenetelhez, másfelől a hozzá vezető úthoz kötődik. (Hirschman [1982] 85. o.) Az eredményhez vezető út így önmagában is hasznosságként értelmezhető, mintegy önértéke van, s ezt nevezi Buchanan *in-process* előnynek.

ellenkezőleg: sokszor a csoporthoz tartozás büntetendő cselekmény. Az Olson-féle szelektív ösztönzők hatásossága itt azért kétséges, mert – mint Iannaccone írja – az ellenőrzések és büntetések alkalmazása aláásná a szóban forgó közösségek szempontjából oly lényeges lelkesedést és szolidaritást.

Iannaccone eredeti megoldást ad a potyautas-probléma megoldására a szélsőséges mozgalmak, szekták esetében. A szelektív ösztönzők vagy a kényszer helyett ő egészen másban látja a potyautas-magatartás kiküszöbölésének a lehetőségét. Nevezetesen éppen azokban a külvilág szemében olykor félelmetes, olykor nevetséges attribútumokban – a kopaszra borotvált fejben, a bizarr vagy embertelen életvezetés megkövetelésében –, amelyek az átlagember számára teljességgel irracionálisnak tűnnek. „Ezek a költségek kirotálják azokat az embereket, akiknek a részvétele máskülönbben alacsony intenzitású lenne, egyszersmind ezek a látszólag értelmetlen áldozatok növelik a csoporttagok által élvezett hasznosságot. Hatékony vallások tökéletesen racionális hívekkel is tartalmazhatnak stigmákat, követelhetnek önfeláldozást és bizarr magatartási standardokat. A szigorúság működik.” (Iannaccone [1994a] 183. o.) A résztvevők „irracionális” követelményekkel történő megrostálása biztosítja elkötelezettségüket, és a következő módon alakítja át a játék kifizetési mátrixát:

		B csoporttag	
		Gyenge elkötelezettség	Erős elkötelezettség
A csoporttag	Gyenge elkötelezettség	3 4	5 3
	Erős elkötelezettség	3 5	6 6

A fenti kifizetési mátrix mellett a gyenge elkötelezettség stratégiája nem lesz többé domináns stratégia. Az előbbi – a gyenge elkötelezettség egyensúlyát leíró – mátrix esetében a potyázók – mint láttuk – 3 egységnyi pótlólagos kifizetést hozott a potyautas-magatartás, ahhoz az esethez képest, amikor az egyoldalú elkötelezettség – baleszereppel fenyegető – stratégiáját választja. Az utóbbi – a fenti mátrix által leírt – esetben a szigorú követelmények által megrostált szereplők mellett *kétoldalú elkötelezettséget feltételezhetünk*. Ekkor a kooperatív magatartás hozza a legtöbbet a konyhára, ilyen magatartást tanúsítva mindkét játékos 1-gyel magasabb kifizetéshez jut, mintha egyedül próbál „trükközni” (6 szemben az 5-tel). A potyázás tehát inferior alternatívává lesz a kétoldalú kooperációhoz képest, és ez a dolog lényege. A kooperatív hajlandóságú emberek – ha racionálisan értékelik helyzetüket – nincsenek rákényszerítve a potyázásra, és azt is tudhatják, hogy a partner is ugyanígy látja a helyzetet.

A belépési költségek szubjektív értékelése

Az erős szolidaritást megkövetelő csoportoknak érdekük, hogy távol tartsák az el nem kötelezetteket, mert a vegyes csoportok aláássák a csoportfegyelmet és szolidaritást. A szekták által megkövetelt *belépési költségek szubjektív súlya annál nagyobb lesz a potenciális résztvevők számára, minél több szál kapcsolja őket a „külvilághoz”*. A sikeres üzletembernek nyilván több vesztenivalója van, mint a kallódó fiatal munkanélkülinek vagy az alkoholista férj ütlegei elől menekülő iskolázatlan vidéki háziasszonynak. Ezért jól szituált, elégedett emberek, karrierjük csúcán levő hivatalnokok vagy sikeres vállalkozók igen ritkán csatlakoznak ilyen közösségekhez. Erre az összefüggésre általánosságban már Max Weber is rámutatott: „A sajátosan megvál-

tásra irányuló vallásokban szabályszerűen meglevő mindennemű gazdagsággal és hatalommal szembeni bizalmatlanságnak megvolt a maga természetes oka, mindenekelőtt az üdvözítők, próféták és papok tapasztalatában: a kedvezményezett és »jóllakott« rétegekben ezen a világon általában kisebb mértékben él csak a megváltás igénye – legyen az jellegében bármilyen –, így ezek kevésbé voltak „kegyesek” eme vallások értelmében. ...Az olyan rétegek, amelyek erősen megalapozottan vannak birtokában társadalmi megbecsülésüknek és hatalmuknak, rendi legendáikat valamilyen rájuk jellemző sajátos belső tulajdonságukat szem előtt tartva szokták megformálni, többnyire leszármazásként, vérként: ami méltóságérzetüket táplálja, az a (vélt vagy valóságos) létük. Társadalmilag alávetett vagy rendként negatívan (vagy inkább: nem pozitívan) értékelt rétegek ellenben a maguk méltóságérzetét legkönnyebben egy őrizetükre bízott »misszióba« vetett hitből táplálják: az általuk képviselt legyen vagy (funkcionális) teljesítményük kezeskedik saját értékükért, illetve konstituálja azt... Ez a tárgyi körülmény mint olyan, már egyik forrása annak, hogy az etikai prófécia először a társadalmilag hátrányos helyzetűeknél tett szert eszmei hatalomra...» (Weber [1982] 304–305. o.)

Növekedés és egyensúly elvakult csoportokban

A szekták, szélsőséges vallási mozgalmak növekedésének kedvez egy olyan világállapot is, amikor az embereknek általában gyengébb, halványabb a kötődésük a fennálló intézményes rendhez, ennél fogva kevesebb a veszténivalójuk is. *Gazdasági világválságok, háborúk, elhúzódo recessziók, egyik társadalmi rendről a másikra való átmenetek, tartósan bizonytalan állapotok kedveznek e mozgalmak és közösségek fejlődésének, mivel ezek az állapotok tömegesen leértékelik a „belépési költségeket”. Virágzás, helyreállítási periódusok, pozitív politikai várakozások közepette azonban ezek a „vegetációk” visszahúzódnak, minthogy ilyenkor a világtól elvonuló embereknek már több veszténivalójuk van.*

A szélsőséges csoportok, illetve a hívektől önfeladást követelő szekták növekedésének tehát megvannak a maga külső és belső határai. A határokat azonban – a közgazdász értelmezése szerint – nem valami az érthetetlen, irracionális magatartás árapálya vonja meg időről időre eltérően, hanem a potyautasok kizárásának – adott helyen és időben – racionálisan vállalható vagy nem vállalható tranzakciós költségei.

A világtól elszigetelő és elszigetelő csoportok virulenciájának törvényét általánosabban úgy fogalmazhatnánk meg, hogy *a csoportok szigorúságának, illetve „abszurd követelményeinek” mértékével nőnek a belépés költségei, ezek növekedésével azonban lépést kell tartania csoporttagságból eredeztethető hasznok növekedésének.* A költségek egy – a potenciális belépőre értelmezhető – szorzótényezővel válnak reálissá, amely szorzótényező fel- vagy leértékeli a közösségi tagsággal járó költségeket aszerint, hogy milyen társadalmi helyzetből szakad ki a szektába, mozgalomba vonuló. Az így értelmezett költségeknek természetesen *egyensúlyba kell kerülniük a hasznokkal, azokkal a „utilitykkel”, amelyeket a szektatag élvez.* Fontos adalék a probléma megértéséhez a már többször idézett Iannaccone figyelmeztetése: „Egy csoport csakis azoknak a javaknak az elérését kísérheti meg megtiltani vagy kizárni, amelyekért cserébe egy közeli helyettesítőjüket kínálja... Nem nehéz példákat találni erre. Kultuszoknak és kommunáknak, amelyek elszigetelik magukat földrajzilag, s ezáltal megfosztják tagjaikat a normális termelési eszközöktől, egy belső termelőgazdaságot kell cserébe felajánlaniuk, amely farmgazdálkodáson, manufaktúratermelésen, kereskedelmen vagy hasonlókon alapul. Szektáknak, amelyek szociálisan elszigetelik tagjaikat, alternatív szociális hálózatokat kell felkínálniuk – társadalmi interakciók, barátságok és státusok kielégítően bőséges lehetőségeivel.” (Iannaccone [1994a] 1204 o.) Csak a külvilág szemében tűnhet úgy, hogy ezek a közösségek mindent

elvesznek, és semmit sem adnak tagjaiknak. Ha így lenne, az valóban érthetetlen lenne a közgazdaságtan racionális logikájához szokott elemzőknek. Csakhogy ez egyáltalán nincs így.

A világtól elvonuló, illetve azzal szembehelyezkedő csoportoknak érzékeny *egyensúlyt kell tartaniuk* nemcsak tagjaik deprivációja, a normális világban szerzett anyagi, érzelmi és szellemi javaktól való megfosztásuk és a csoportszolgáltatások között, hanem a *világtól való távolság és a külvilághoz való alkalmazkodás*, a külvilág kihívásaira való reagálás *tekintetében is*. „Az optimális távolság megtalálása nagyon finoman meghúzott határvonalon való sétálás, a társadalmi változásokhoz való oly módon történő alkalmazkodásban, hogy a csoporttagok ne váljanak túlságosan deviánsná, de ne is tegyék magukévá a változásokat olyan mértékben, hogy azzal elveszítsék különbözőségüket.” (*Iannaccone* [1994a] 1203 o.) Tipikus példával szolgálhatnak a világ változásaihoz való alkalmazkodásra az újabban Európában, sőt Magyarországon is terjedő keleti kultuszok. Ezek elterjedésére aligha kerülhetett volna sor a külső világ gazdaságilag kondicionált nemzetköziesedése nélkül. „...egzotikus eredet, új kulturális életstílus, a hagyományos keresztény egyházaktól jelentősen eltérő elkötelezettségi szint, karizmatikus vezetés, főleg fiatalokból és nagymértékben a társadalom képzetesebb középosztályából származnak a követők, társadalmi feltűnés, nemzetközi működés és az utóbbi néhány évtizedbeli kialakulás jellemzi... az új vallási mozgalmakat.” (*Molnár* [1993] 51. o. – kiemelés tőlem – *H. B.*)

A szektáknak, szélsőséges mozgalmaknak megfelelő mértékű termék-differenciálást kell elérniük ahhoz, hogy „árjukat” meg lehessen különböztetni a „hagyományos” vallási közösségek hasonló termékeitől, csakúgy mint a másik szekta, a másik csoport vagy közösség termékétől. „A különböző vallási (vagy mágiabeli) értéknek tartott állapotminőségek, melyek a vallások pszichológiai formáját kirajzolták, nagyon különböző szempontok szerint szisztematizálhatók... a különböző vallásokban a legfőbb jöként célul kitűzött (evilági) üdvözültségi, illetve újjászületés-állapotnak a jellege nyilvánvalóan szükségképp különböző kellett hogy legyen, és pedig ama réteg karakterének megfelelően, amelyik az illető vallás legfontosabb hordozója volt.” (*Weber* [1982] 309. o.) Az üdvjvajak rétegek szerinti differenciálása tökéletes analógiája a chamberlini termék-differenciálásnak, a modern piacokon fellépő termelők kínálati politikájának. „Mindegyik eladó termékét egy kissé eltérővé próbálja tenni más eladó termékétől, és ezáltal elkerüli a klasszikus tökéletes verseny árversenyét. Bevezeti viszont a védjegyes minőségi versenyt, pontosan azért, mert ez a tökéletes versenynek egy jövedelmező formája.” (*Samuelson* [1976] 620. o.) A hagyományos „tömegtermelési filozófiával” szemben a *szekták és a különféle egyéb vallási közösségek a modern piaci termék-differenciálás politikáját követik* – azaz *kis csoportokat*, szűkebb rétegeket *céloznak meg különleges, „egyéniesített” termékeikkel*. Speciális üdvjvaikkal a szekták gyakran a nagy világvallások ideológiájában mutatkozó ellentmondásokra reagálnak, mintegy kiküszöbölik a „termék” hiányosságait. Ahogyan Denzau és North írják: „Egy ideológiai vállalkozó, aki tudomást szerez az ideológia inkoherenciájáról vagy annak valamely zavaró implikációjáról, szorosíthatja azt, hogy segítsen újra értelmezni az ideológiát oly módon, amely sokkal jobban megfelel a vállalkozó céljainak. Hisszük, hogy a számos vallási ellentmondás némelyike, amelyek segítenek új szektákat létrehozni, egyaránt következményei a zavaró implikációknak és az inkoherenciaproblémának.” (*Denzau–North* [1994] 26. o.)

A világosan felismerhető termék-differenciálási politika – sok más szemmel látható hasonlóság mellett – az oka annak, hogy számos elemző a különböző típusú vallási közösségeket a cégek mintájára modellezi. (Lásd például *Ekelund–Herbert–Tollison* [1989], illetve *Thornton* [1992] munkáit.) „A vallás a modern pluralisztikus társadalomban nagyon nagy mértékben piaci jelenség. Egy olyan iparág, amelybe könnyű a belépés, erősen kompetitív és úgyszólván mentes a szellemi tulajdonjogoktól. Jelenleg több mint ezer hit versenyez az amerikaiak lelkéért.” (*Iannaccone* [1992] 273. o.)

A különféle szekták sajátos kultuszai, a stigmák, szokások révén való megkülönböztetésük analóg a fogyasztási javakat termelő vállalatok termékeinek márkázásával: „...az ideológiák hasonlóképpen használhatók, mint a különféle eladóktól vásárolt áruminták.” (Downs [1990] 1001. o.)

A különbözőség keresésén és forszírozásán túl az említett vallási közösségeknek – mint előbb utaltunk rá – alkalmazkodniuk is kell a környezetükhöz, vagyis azzal a paradox helyzettel szembesülnek, hogy különbözőségük, világtól való elvonulásuk közepette érzékenyen kell reagálniuk a társadalomban bekövetkezett változásokhoz, hogy túlélhessék azokat. Nem könnyű feladat a szélsőséges, a sorból kilógó közösségek számára ennek az egyensúlynak a megtalálása. Ezzel is magyarázható, hogy az Egyesült Államokban például csak a szekták 6 százaléka növekszik gyorsan. Közel egyharmaduk gyakorlatilag már a megalapítása pillanatában bukásra van ítélve. 21 százalékuk taglétszámában csökkeni kezd már létezésének legelső napjaiban. További 11 százalék nem növekedett a megalakulása óta. (Stark–Bainbridge [1985] 133–134. o.)

Elveszett bárányok és szaporodó nyájak

Mindebből persze hiba lenne levonni azt a kézenfekvő következtetést, hogy az élet értelmével, az eszmékkel, ideológiákkal, mítoszokkal való ellátásban mindenki számára kívánatos, Pareto-optimális helyzet alakult ki. Sokkal inkább arról van szó, hogy a különböző *eszmék és hitek bázisán szerveződött szekták piacán* – akárcsak a technológiák közötti választásban – *pozitív visszacsatolások érvényesülnek*: az egyik „jószágnak” a másikkal szemben szerzett viszonylag kis kezdeti előnye – lavinaeffektusok⁷ következtében – bizonyos idő elteltével behozhatatlan előnnyé válik. Ilyenkor „...az emberi tanulás bezáródhat (lock in) egy inferior választásba...”, és ez könnyen megtörténik ott, ahol a választási lehetőségek szorosan egymásra rétegződnek, nincs nagy különbség az egyes lehetőségek között, véletlenszerűek, és nehéz különbséget tenni közöttük. (Arthur [1990] 18. o.) Ha egy adott szektának indulásakor sikerül akárcsak néhányal is több hívet toboroznia, mint a másik rivális közösségnek, akkor azok az ideológiafogyasztók, akik nem rendelkeznek önálló, belső, szilárd választási kritériumokkal – egyfajta nyájszellemnek betudhatóan – nagy valószínűséggel ahhoz a közösséghez csatlakoznak, amelyet megelőzően már többen választottak (Banerjee [1992]). Azzal a feltételezéssel élnek, hogy akik előttük csatlakoztak a sorban forgó vallási szektához, a jobbat igyekeztek választani. A fogyasztók többségének megközelítése szerint az a közösség a „jobb”, amelyet többen választottak, ezért az nyújthatja inkább vagy jobb minőségben a spirituális vagy ideológiai közjavakat az ilyen javak fogyasztóinak. Ez a vélekedés azonban nem feltétlenül igaz. Lehetséges ugyanis, hogy a már csatlakozottak, a sorban éppen választás előtt állót megelőzők többsége nem racionális informáltság alapján, hanem – ugyanúgy mint a sorban az utolsó – vélelmek alapján döntött. „A sorozatdöntések esetében meglehetősen általános elrendezés, amint megmutatjuk, hogy egy bizonyos lépcsőfokon a döntéshozó nem vesz tudomást saját magáninformációjáról és csak azoknak az információknak az alapján cselekszik, amit az őt megelőzők döntéseiből nyer. Amikor ezt a lépcsőfokot eléri, döntése elveszíti az információtartalmát mások számára. Ezért a következő individuuum ugyanazt a következtetést vonja le a lefutott döntések történetéből, mint az őt megelőzők, bár a jelzését a többiektől függetlenül vonja le ugyanazokból az eloszlásokból. Ez az individuuum mégis mellőzi a saját információit, és ugyanúgy cselekszik,

⁷ Az angol *terminus technicus* erre az *informational cascade*, azaz az információs zuhatag. (Vö. Bikhchandani és szerzőtársai [1992] 992. o.) A magyar nyelvben ugyanerre a jelenségre inkább a lavina kifejezést használják. A következőkben ezért mi is ezt fogjuk alkalmazni az *informational cascade*-del összefüggésben.

mint az őt megelőző egyén. Külső zavaró tényezők hiányában valamennyi őt követő egyén ugyanígy fog tenni. (*Bikhchandani és szerzőtársai* [1992] 994. o.)

Mindazok a csatlakozók, akik nem a szolgáltatás racionális mérlegeléséből, hanem csak a már csatlakozottak száma alapján vonnak le következtetést, hamis jelzéseket adnak az utánuk következőknek, hiszen nem a csoport által kínált magasabb minőségű szolgáltatásokról szerzett biztos információk vezették őket a misztikus közösségbe vagy szektába, hanem csak a nyájszellem. Tagságuk ennél fogva az égvilágon semmit sem igazol, semmit sem mond az „ideológiai áru” valódi minőségéről. Mindazonáltal az a jószág, amely e szektákhoz, mozgalmakhoz csatlakozók számára talán a legfontosabb – a biztonság –, már pusztán a nyáj létéből is adódik. Mások választása pozitív externális hatást⁸ gyakorol a szektákhoz csatlakozóra, hiszen a bizonyosság, amelyre oly nagy szüksége van, függvénye annak, hogy mennyien osztják a közös hitet. Sok, de nem túl sok követő növeli a biztonságot. A hívók nagy száma azonban csak egy bizonyos pontig vonzó a kívülállók számára. *A szekták, közösségek és mozgalmak követőinek növekedésével párhuzamosan ugyanis növekszik a potyautasok megjelenésének, a szekta felhígulásának a veszélye, egészen addig a mértékig, amelynél az már feloldódik a környezetben, többé nem különbözik lényegesen attól. Ez az állapot újabb szekták, újabb szélsőséges mozgalmak után kiált, amelyek értelmet, jelentést adnak a világnak, azok számára, akik ezt önmagukban és elsődleges közösségeikben nem lelik. És sokan élnek közöttünk ilyenek! A magunk módján talán mindannyian ezt az értelmet, jelentést keressük, amelyet az elmúlt évek nagy földcsuszamlásai során valahol elvesztettünk. Lamartine másfélszáz évvel ezelőtt leírt sorai ma sem kevésbé érvényesek, mint papírra vetésük idején voltak: „Ezek az évek a káosz éve, a vélemények összezagylódnak, a pártok összekeverednek, az új eszmékre még nem alkottak nyelvet, és semmi sem nehezebb, mint megtalálni magunkat a vallásban, a filozófiában, a politikában... A mostani idők problémája a dolgok és az emberek minősítése. A világ összezavarta katalógusát.”* (Idézi *Geertz* [1985] 221. o.)

Hivatkozások

- ARTHUR, B. [1990]: A Learning Algorithm that Mimics Human Learning. Santa Fe Institute Economics Research Program, 90–126. o.
- AZZI, C.–EHRENBERG, R. [1975]: Household Allocation of Time and Church Attendance. *Journal of Political Economy*. Vol. 83. No. 1.
- BANERJEE, A. V. [1992]: A Simple Model of Herd Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, augusztus.
- BIKHCHANDANI, S.–HIRSHLEIFER, D.–WELCH, J. [1992]: A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades. *Journal of Political Economy*, Vol. 100. No. 5.
- BUCHANAN, A. [1979]: Revolutionary Motivation and Rationality. *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 9, őszi szám.
- DENZAU, A. T.–NORTH, D. C. [1994]: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, Vol. 47. 1. sz.
- DOWNS, A. [1990]: Politikai cselekvés demokráciában. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- EKELUND, R. B.–HERBERT, R. F.–TOLLISON, R. D. [1989]: An Economic Model of the Medieval Church. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 5. évf. No. 2.
- FRANKFURT, H. G. [1971]: Freedom of the Will and the Concept of a Person. *The Journal of Philosophy*. Vol. 68.

⁸ Bizonyos korlátok között elmondható, hogy minél többen követnek egy magatartásformát, annál nagyobb ennek másokra gyakorolt külső gazdasági hatása. Bikhchandani és szerzőtársai – számos szerzőre hivatkozva – e pozitív externális hatást emelik ki, mint egyik mozgatóját a szociális magatartás uniformizálásának. Emellett mint ugyanebben az irányban működő tényezőket említik a deviánsok szankcionálását, a konformitáspreferenciát és a kommunikációt. (*Bikhchandani és szerzőtársai* [1992] 993. o.)

- HIRSCHMAN, A. O. [1982]: *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*: Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- GEERTZ, J. [1985]: *The Interpretation of Culture*. Basing Books, New York.
- HULL, B. B.–BOLD, F. [1994]: Hell, Religion, and Cultural Change. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150. évf. No. 3.
- IANNACONE, L. R. [1992]: Sacrifice and Stigma: Reducing Free-riding in Cults, Communes, and Other Collectives. *Journal of Political Economy*, Vol. 100. No. 2.
- IANNACONE, L. R. [1994a]: Why Strict Churches Are Strong? *American Journal of Sociology*, Vol. 99. No. 5., március
- IANNACONE, L. R. [1994b]: Progress in the Economics of Religion. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150. évf. 4. sz.
- KELLEY, D. M. [1972], [1986]: *Why Conservative Churches Are Growing? A Study in the Sociology of Religion*. Macon, Ga. Mercer University Press.
- LAWRENCE, B. B. [1989]: *Defenders of God*. Harper & Row, San Francisco.
- MOLNÁR ATTILA [1993]: Új vallási jelenségek. *Valóság*, 5. sz.
- OLSON, M. [1987]: *Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- SAMUELSON, P. A. [1976]: *Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.*
- STARK, K.–BAINBRIDGE, W. S. [1985]: *The Future of Religion*. University California Press, Berkeley – Los Angeles.
- THORNTON, M. [1992]: The Pope and the Price of Leather. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 84. évf. No. 1.
- TOMKA MIKLÓS [1990]: *Vallás és vallásosság. Megjelent: Társadalmi riport 1990. (Szerk.: Andorka Rudolf–Kolosi Tamás–Vukovich György)* TARKI, Budapest.
- WALLIS, J. L. [1991]: Church Ministry and the Free Rider Problem. *American Journal of Economic and Sociology*, április.
- WEBER, M. [1982]: *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme. Gondolat Kiadó, Budapest.*

CSILLIK PÉTER

Hipotézisek a kínálat, a kereslet, a folyó fizetési mérleg és az inflációgyorsulás meghatározóiról

A cikk áttekinti a pénzelmélet néhány kiemelt kérdését: a megtakarítás, a beruházás, a jövedelemtermelés, a kereslet, a fizetési mérleg, az inflációgyorsulás, az eladósodottság problémáit kísérli meg egyszerű modellek alkalmazásával elemezni. A szerző arra a következtetésre jut, hogy e kérdések majd mindegyike kielégítően megválaszolható a pénzmennyiség fogalmának bekapcsolása nélkül. A későbbiekben áttér a rövid távú növekedési kérdések elemzéséről a hosszú távú ügyek vizsgálatára; jelzi, hogy az innováció–koalíció fogalompáros segítségével juthatunk tovább e területen, ezzel igyekszik hidat verni a szerző a Közgazdasági Szemle 1989. szeptemberi számában közölt cikkének a gazdasági növekedés általánosabb okait feszegető megállapításai és a jelen pénzelméleti tézisek között.

Jelen írás megszerezni igyekszik a jegybank által meghatározott *kamatláb* és a fiskális politika megszabta *adókulcsok*, a költségvetési kiadások függvényében a kínálatot s az ettől eltérő keresletet, a kettejük különbségét jelentő fizetésimérleg-hiányt, illetve árnyukat tükröző inflációgyorsulási értéket tartalmazó összefüggéseket, mégpedig elsőként olyan gazdaságot vizsgálva, ahol nincs a gazdasági szereplők kezében jelentős mértékű állampapír-állomány, vagyis a költségvetés minden deficitje elsődleges deficit. Majd ezt feloldva, a keményen eladósodott országokat elemezzük, ahol az állampapírok után fizetett kamat jelentős összetevője a költségvetés hiányának.

Elemzésünk sok tekintetben igen elnagyolt lesz, végső célunk, hogy előkészítsük egy *pénz nélküli pénzelmélet* számára a talajt, mivel úgy vélem, hogy a pénzelmélet által felvetett fontos kérdések szinte mindegyike könnyebben és pontosabban megválaszolható a pénz fogalmának bekapcsolása nélkül, mint azzal együtt. Reményem szerint a pénzzel (pénzmennyiséggel) kapcsolatos kutatások előbb-utóbb a numizmatika kutatási területévé válnak, és nem zavarják tovább a pénzelmélet kérdéseinek oly izgalmas mezőit.

(Pontosítva az elmondottakat, nem úgy gondolom, hogy a pénzgazdaságban nincs pénz – magam is láttam már pénzt, hónap elején gyakrabban, hónap végén ritkábban –, mindössze úgy vélem, hogy a pénzelmélet lényeges kérdései általában könnyebben megválaszolhatók a pénzmennyiség explicit szerepeltetése nélkül, mint azzal együtt. A cikk 23 képlete közül csak egyben szerepel expliciten a pénzmennyiség, a többitől némi fáradtsággal kiirtottam ezt a modellelemet. Nem látom akadályát, hogy valaki visszaírja azokat, csak nem hinném, hogy túl sok értelme lenne.)

Valójában a fenti kijelentés nem új, amikor a *jegybank* tevékenységét arra korlátozza, hogy piaci adásvételek mellett szabályozza a gazdaságot, és lehetővé teszi, hogy

adott kamatláb mellett tetszőleges mértékű refinanszírozási lehetőségben részesüljenek a bankok, akkor a *gyakorlatot* tekintve a pénz már kiiktatódott a monetáris politika lényeges eszközei közül, a különféle pénzaggregátumok megfigyelését inkább csak a hagyományok miatt folytatják, de a közvetlenül meghatározott kamatlábak minden fontos változó – fizetési mérleg, árváltozás, jövedelem, fogyasztás, beruházás – értékét befolyásolják, többé-kevésbé függetlenül attól, miként alakultak a pénzaggregátumok és a pénz forgási sebessége. Kicsit más a helyzet, amikor mennyiségi kvótákat alkalmaznak az egyensúlyinál alacsonyabb kamatlábakkal, vagy a kötelező tartalékolással bonyolítják a helyzetet. Ekkor a mesterséges akadályok és a refinanszírozási kamatláb együtt határozza meg az érvényes kamatlábat, de ezt célszerű komplikáló eszköznek, adófélének tekinteni, olyannak, aminek a kedvéért nem indokolt a barbár pénzt a pénzelmélet exkluzív világába beengedni.

A *modellépítés* hagyományos nehézségeivel kell megbirkóznunk, mivel egy kelően összetett modell csak egy primitív változat felöltöztetésével érhető el, de a primitív változatnak is valamelyest hihetőnek kell lennie. Elsőként így egy egyensúlyi, nem növekvő, nem eladósodott, teljesen nyitott gazdaságból indulunk ki, meghatározzuk az egyensúlyi kamatlábat, a megtakarítási rátát, a beruházást, majd a nem egyensúlyi változatokat: a nyílt, fizetésimérleg-hiányos gazdaságokat, a zárt, inflatórikus gazdaságokat, a félig nyitott gazdaságokat elemezzük, részletesebben megvizsgáljuk a növekedésserkentés lehetőségeit is. Majd közelítve a realitásokhoz, az eladósodott államú gazdaságokat elemezzük több nekifutásban. Ezt követően térünk át a hosszabb távú elemzésre, és javaslatot teszünk arra, hogy milyen gyógyszert milyen betegnek hasznos beadni. Orvosi analógiával élve: a futás ugyan nagyon hasznos az egészség megóvására, de közvetlenül infarktus után aligha megfelelő terápia. Nem célszerű olyan gazdaságot élénkíteni, ahol a fenntartható növekedés általános feltételei nem adottak. Ott csak e feltételek megeremlése lehet a közvetlen cél.

A tanulmány *műfaja* nem teljesen homogén. Gyakran *matematikai-közgazdasági* megfontolásokat alkalmaz, de a legegyszerűbb logaritmikus egyenleteken, elemi deriválási szabályok ismeretén túl nem követel semmiféle ilyen tárgyú előképzettséget az olvasótól. Van egyféle idegenkedés a jelenleg futó divatos iskolák tanaitól, de a kritika ritkán válik explicitté. Nem használok *statisztikai* bizonyítást, mivel úgy vélem, az csak egy későbbi stádiumban válik majd fontossá, ha elfogadottá lesz, hogy valószínűleg e kérdésekről folyik a vita, és a használt fogalmak megfelelnek az elemzéséhez.

A *hosszabb távú* elemzés másféle megközelítést kíván, itt a közgazdaságtan *a szociológia nélkül* szinte mozgásképtelen. A gazdasági növekedés társadalmi beágyazottsága a meghatározó elem, és itt a korábbi absztrakt tárgyalási módot fel kell adnunk, a hazai tapasztalatok alapján kell a kérdésekről szólni. Végül aktuális *pénzpolitikai* kérdések is szükségképp szóba kerülnek, amelyekben implicit módon az elmúlt évek hazai pénzpolitikai gyakorlatának kritikai elemzése is szerepel.

A cikk megírásához *jelentősebb irodalmat* tekintettem át, ami azonban szinte mindig hivatkozatlan marad. Ennek oka az, hogy ha nyíltan szállnék vitába valamely iskolával, akkor először annak tételes ismertetésére kellene sort keríteni, ami viszont reménytelenül bonyolítaná a dolgot. Példaként mégis megnevezek egy témát, a makroökonómiai rövid távú növekedés kérdését. Nyitott gazdaság esetén a keynesi keresletélénkítő terápia semmitmondó, mivel a túlkereslet miatt esetlegesen bekövetkező áremelkedések mellett a külföldi termékek versenyelőnye megfosztja a hazai termelőket attól, hogy kihasználják a többletkeresleti előnyöket, így a kínálat nem lehet kereslet által meghatározott. (Káldor ezt bővebben elemzi Nagy-Britannia háború utáni története alapján.) Nem szerencsés a neoklasszikus megközelítés sem, mivel ott a tőke és a munka szerepel magyarázó változóként, holott épp azt kellene magyarázni, hogy miért pont annyi tőkét és munkát alkalmaztak, és nem azt, ha ennyi alkalmaznak, akkor mennyi lesz a termék. A dolgozatban azután megpróbálom a

profitmaximalizációs eljárást alkalmazni azzal a makrogazdasági közhellyel kombinálva, hogy termelésbővülés esetén a munkavállalók pozíciója a bértárgyalásokon erősödik.

Célszerűtlen lenne e vita előzetes bemutatása, magából a főszövegből kell kiderülnie állításaimnak, melyek az empirikus bizonyítékok bemutatásának hiányában jó esetben is csak logikus állításgyűjteménynek, azaz *hipotéziseknek* minősülhetnek.

Az el nem adósodott államú gazdaságok elemzése

A fizetési mérleg egyenlege

A teljesen nyílt gazdaságok elemzésekor eltekinthetünk a világgpiaci ártól eltérő belföldi árak kérdésétől, mivel ha magasabb lenne a belföldi termeléssel előállított termék ára, akkor az olcsó importtermékek azonnal kiszorítanák a hazaiakat. A hazai célú termelés ($Y - X$) – vagyis össztermelés (Y) csökkentve az exportcélú termeléssel (X) – egyensúly esetén megegyezik a hazai termékek iránti kereslettel ($G + C + I - M$) – vagyis a költségvetési kiadások (G), a fogyasztás (C) és a beruházás (I) komponensekből összetevődő összkereslet csökkentve az importtermékek (M) iránti kereslettel –, amiből a *folyó fizetési* (pontosabban a kereskedelmi) *mérleg hiányának* egyenlete a következő:

$$M - X = G + C + I - Y. \quad (1)$$

A feladat a keresleti összetevők meghatározása a jövedelem függvényében. (Feltételezzük, hogy a jegybank képes megszabni a kamatláb mértékét, míg a fiskális politika az adókulcsok és a költségvetési kiadások meghatározásáért felelős.)

Ismert, hogy a fogyasztás (C) a jövedelem (Y), az adókulcsok (t), a bérhányad (w) és a kamatlábak (r) mértékétől függ, és a következő bekezdésben levezetettek értelmében:

$$C = wY(1 - t)(1 - r), \quad (2)$$

míg hasonló logikát követve a beruházások (I) alakulása:

$$I = (1 - w)Y(1 - t)(1 - r) \quad (3)$$

lesz, továbbá azt is feltételezzük, hogy a költségvetési kiadások (G) a jövedelem függvényében alakulnak: $G = gY$, amiből következően a jövedelemarányos fizetési-mérleg-hiány egyenlete:

$$m - x = d - r + tr, \quad (4)$$

ahol $g - t = d$ a költségvetési hiány/jövedelem; a kisbetűk a hasonló nagybetűs jelölések jövedelemarányos részét jelölik.

A megtakarítás

A *megtakarítás* egyenlete változatlan jövedelemszint és változó kamatlábak esetén egyszerű, ha a csökkenő határhasznok elméletével összhangban feltételezzük, hogy a fogyasztásra költött jövedelemem L összhaszna $\log L$. Ez esetben a bázisévben L_1 jövedelemből r pozitív kamatláb mellett csak L_0 -át költenek javak vásárlására, és $(L_1 - L_0)$ -át megtakarítanak, ami által a bázisévi összhaszon $(\log L_1 - \log L_0)$ -lal mérséklődik, a tárgyévben viszont kamattal bővülten nő, vagyis ekkor a tárgyévi

fogyasztásihaszon-növekmény megegyezik a bázisévi haszonmérséklődéssel, azaz képletekkel kifejezve:

$$(\log L_2 - \log L_1) = (\log L_1 - \log L_0) \quad (5)$$

és

$$(L_2 - L_1)/(L_1 - L_0) = 1 + r. \quad (6)$$

Ez utóbbi két egyenletet megoldva nyerjük, hogy a megtakarítási ráta (s) képlete $s = r/(1+r)$, amiből a fogyasztási függvény $r \approx r/(1+r)$ mellett $C = wY(1-t)(1-r)$ lesz.

Meghatározhatjuk az *egyensúlyi kamatlábat* is, mivel egyensúly esetén a jövedelem és az összkereslet megegyezik, így $Y = C + I + G$, továbbá tudjuk, hogy $G + C + I = Y(1+d)(1-r)$, és így

$$r = d/(1+d). \quad (7)$$

Az el nem adósodott államú gazdaságok egyensúlyi feltétele tehát, hogy az – elsődleges – deficit fenti függvényében alakuljanak a kamatlábak, ez esetben nem gyorsul/lassul az infláció, és nem lesz a kereskedelmi mérlegnek hiánya/többlete.

Az infláció gyorsulása

Ha a gazdaság teljesen *zárt*, akkor az *infláció gyorsulása* (p) a kereslet és kínálat hányadosától függ. Ha az induló helyzetben nem volt infláció, akkor az áremelkedés és az infláció gyorsulása szükségképp azonos mértékű, tehát $1+p = (G+C+I)/Y$, amiből

$$p = d - r + tr. \quad (8)$$

Ezzel szemben, ha már korábban is inflációs pályán haladt a gazdaság, akkor most p -vel gyorsult az infláció. Képletszerűen: ha $C+I+G$ folyó áras értéke $d-r+tr = 0$ mellett $(1+I)$ -szerese a reáljövedelemnek (Y -nak), akkor az új árszint $d-r+tr$ mellett $(1+I)(1+d-r+tr)$ lesz, azaz $p = d-r+tr$ az infláció gyorsulását jelöli.

Még egyszer, kicsit *általánosabban*: mivel nyitott gazdaságban a jövedelemarányos folyó fizetésimérleg-hiány egyenlete $m-x = (G+C+I-Y)/Y$, és zárt gazdaságban az inflációgyorsulási érték $p = (G+C+I)/Y - 1$, ebből következően

$$m-x = p, \quad (9)$$

vagyis azon feszültségtényezők, amelyek mellett a kereslet és kínálat értékei nyitott gazdaságban $m-x$ jövedelemarányos fizetésimérleg-hiányt eredményeznek, ugyanekora mértékű p inflációgyorsulást váltanának ki zárt gazdaság esetén. Ebből következően, ha egy ország részben nyitottnak és részben zártnak tekinthető, akkor adott feszültséghez részben a folyó fizetési mérleg hiányán, részben az inflációgyorsuláson keresztül lehet levezetni. Ha mást nem is tudunk első megközelítésben az országról, mint azt, hogy részben nyitott, részben zárt gazdasággal rendelkezik, annyit mondhatunk, hogy

$$\text{adott feszültség} = m-x+p \quad (10)$$

egyensúlytalanságban fog megnyilvánulni, bár a belső megoszlása a megnyilvánulási szféráknak még nem ismert. (Például egy 15 százalékos feszültség megnyilvánulása lehet 2 százalékos inflációgyorsulás + 13 százalékos jövedelemarányos fizetésimérleg-

hiány, vagy 8 százalék $p+7$ százalék $m-x$ stb., a feszültségforrások eddigi lokalizálása segít a jobb megértésben, és a feszültségtranszfer átválthatósága valószínűnek tűnik.)

Mivel a két szélső esetet, a *teljesen nyílt* és a *teljesen zárt* gazdaságot megvizsgáltuk, és megállapítottuk, hogy adott jövedelemarányos költségvetési kiadás, bevétel, hiány és reálkamatláb mellett a teljesen nyílt gazdaság jövedelemarányos folyó fizetésimérleg-hiányának mértéke megegyezik a zárt gazdaságbeli inflációgyorsulási mértékkel, vagyis $p=m-x$, így *kombinációjukról* elmondhatjuk, hogy adott g , t és r alkalmazása esetén az árszínvonal-növekedés gyorsulása és a fizetésimérleg-hiány összege állandó lesz, azaz bármely gazdaságban

$$d-r+tr=p+m-x \quad (11)$$

összefüggés igaz. Ha például $g=20$ százalék, $t=10$ százalék, $r=8$ százalék, akkor a gazdasági feszültség mértéke 17,2 százalékos lesz, ami részben inflációgyorsulásban, részben fizetésimérleg-hiányban fog megnyilvánulni. (A gazdaság természetes zártsága és az árfolyam-politika együtt döntik el, hogy a monetáris és fiskális politikával kiváltott feszültség melyik területen milyen mértékben nyilvánuljon meg. Ha a leértékelés 0 százalék, akkor $d-r+tr$ feszültség teljesen $m-x$ rovására valósul meg, míg 17,2 százalékos leértékelés esetén a folyó fizetési mérleg nem romlik, miközben az inflációgyorsulás 17,2 százalékos lesz. Közben állapotnak tekinthető, ha például 10 százalékkal értékelik le a forintot, akkor a 17,2 százalékos feszültség 10 százalék inflációgyorsulásban és 7,2 százalék fizetésimérleg-hiányban ölt testet. Könnyű belátni, hogy adott százalékos leértékelés esetén az importáru ára ugyanolyan mértékben emelkedik, és a hazai termelő is – ezt kihasználva – megemeli termékének árát ilyen mértékben. Tehát $p=e$ szellemében $m-x=d-r+tr-e$, ha eltekintünk első lépésben attól, hogy nemcsak a leértékelés okozhat inflációt, valamint attól, hogy a külkereskedelmi forgalomba nem kerülő ([nontradable] körre más szabályok vonatkoznak.)

Nem szóltunk két lényeges kérdéstről: milyen hatása van az *adókulcsok* emelésének, és milyen hatása van a *hatósági áremeléseknek*? Az adókulcsok emelésének elemzésekor az ismert $g-t-r+tr=m-x+p$ képletből indulhatunk ki, vagyis t emelése $t(1-r)$ -rel mérsékli az egyensúlytalansági nyomást, azaz a fizetési mérleg és az inflációgyorsulás összegére fékezőleg hat. Tegyük fel, hogy minden adó forgalmi adó, így az importtermékeket is érinti az adóemelés, vagyis a hatás az, mintha reálleértékeltük volna a belföldi valutát, vagyis minden termék ára megemelkedik, miközben a fizetési mérleg hiánya (reálemleges árfolyam-politika esetén) javul.

Másik kérdésünk egyes, a külkereskedelmi forgalomba nem kerülő javak *hatósági árára* vonatkozik: mi történik, ha felemelik például az energia árát? Mivel hatósági árát a természetes monopóliumok esetén alkalmazznak, így nem is merül fel a helyettesítés kérdése, továbbá ha a nominálbéreket lefelé rugalmatlannak tekintjük, akkor ez az áremelés inflációgyorsító hatású lesz. Így ugyanarra a következtetésre kell jussunk, mint az adókulcsemelés elemzésekor, vagyis ha p valamely komponensét emeljük, akkor az megfelelő részarányokon keresztül p -t emeli, ebből következően (reálemleges árfolyam-politika esetén) $m-x$ mérséklődni fog. Ha szükséges hatósági áremelést elhalasztanánk, akkor ez a költségvetési kiadásokat növelné, amely reálemleges-reálleértékelő politika esetén fizetésimérleg-hiányban nyilvánulna meg.

A kínálat

A *jövedelem emelése* érdekében kísérletezik a gazdaságvezetés a költségvetési hiány és az egyensúlyinál kisebb kamatlábak alkalmazásával, így a jövedelem meghatározá-

sát kell elvégeznünk profittőmeget maximáló vállalkozások esetén. Mivel a profittőmeg (Z) a termelés szintjétől (Y), a kamatlábaktól (r), a tőke/termelés hányadostól (k), az adókulcstól (t) és a bérhányadtól (w) függ, így

$$Z = Y(1 - kr - t - w) \quad (12)$$

függvényt kell maximálnunk, figyelembe véve, hogy növekvő termelés esetén a bérhányad (például a gyorsan növekvő túlóraköltségek, a fellendüléskor erősödő szakszervezetek bérkövetelése miatt) is növekszik. [Elemzésünkben Leontief-féle termelési függvényt alkalmazunk; az adózás hatását pedig két részmodell felhasználásával vizsgáljuk: elsőként nem konkretizáljuk az adófajtat (t), a második megközelítésben pedig a bércapcsolt adók (j) hatását elemezzük.] Legyen

$$w = q + u[(Y - Y_0)/Y_0]. \quad (13)$$

(q , u paraméterek, Y aktuális jövedelemszint, Y_0 bázis-jövedelemszint). Deriválással nyerjük, hogy a maximális profittőmeget a következő termelési szint mellett érik majd el a vállalkozók: $Y = (1 - kr - t - q + u)/[2u/Y_0]$, amiből azután $(Y - Y_0)/Y_0 = (1 - kr - t - q - u)/2u$ érték származik, vagyis a fajlagos *jövedelemnövekmény* így

$$y = (1 - kr - t)/2u - (u + q)/2u, \quad (14)$$

azaz a csökkenő adókulcsok és mérséklődő kamatlábak u és q együtthatók függvényében emelik a kínálatot, miközben a *fizetési mérlegben és inflációgyorsulásban* megnyilvánuló *feszültség* mértéke $g - t - r + tr = p + m - x$.

Ha a (14) egyenletet kicsit átalakítjuk úgy, hogy a bércapcsolt adókat (j) alkalmazzuk, amelyet részben a munkavállalók és részben a munkáltatók fizetnek, akkor profitfüggvényünk alakja átalakul $Z = Y[1 - kr - (1 + j)w]$ és $w = q + u[(Y - Y_0)/Y_0]$ formájúvá, amelyet megoldva nyerjük, hogy

$$y = [(1 - kr)/[2u(1 + j)] - (u + q)/2u. \quad (15)$$

Az összefüggés struktúrája hasonló az előző bekezdésekben ismertetethez, az egyetlen változás, hogy most a bércapcsolt adók pozitív előjellel a nevezőben és nem általános implicit adókulcsként negatív előjellel a számlálóban mérséklük a jövedelmet, illetve a kamatlábváltozás hatására bekövetkező jövedelemváltozást. Az abszolút kínálati szint meghatározása további vizsgálatot igényel, tekintettel arra, hogy r értéke itt csak az esetben jelenti a kamatláb szintjét, ha a bázisévi kamatláb értéke 0 volt, ellenkező esetben r a bázisévi kamatlábtól való eltérést mutatja. Hasonló a helyzet az adókulcsok esetén is. Mindazonáltal a közgazdaságtanban nem szokatlan a fenti eljárás alkalmazása.

Az eladósodott államú gazdaságok elemzése

Az egyensúlyi kamatláb államadósság esetén

Mint a bevezetőben is említettük, a költségvetési hiány meghatározásakor rögzíteni kell, hogy csak folyó hiányról (d) vagy pedig a korábbi felhalmozott, jegybankon kívüli belföldi állampapír-állomány adósságszolgáltatáról, kamatfizetéseiről is szó van.

Tegyük fel, hogy az állampapír-állomány (A) konzolokban testesül meg, így azoknak lejáratára nincs: írásunkban ezért csak a kamatfizetéssel kell foglalkoznunk.

Legyen most a teljes jövedelem (H) a folyó jövedelem és az állampapírok kamatjövedelmének összege, azaz $H = Y + Ar$. A költségvetés kiadásai most

$$G + Ar = H(g + ar), \quad (16)$$

hiánya pedig $H(g - t + ar) = H(d + ar)$ lesz. Az *egyensúlyi kamatláb* értéke ekkor $H = C + I + G + Ar$ és $C + I + G + Ar = H(1 + d + ar - r + tr)$ miatt

$$r = d/(1 - a - t), \quad (17)$$

ami azt mutatja, hogy nagyon eladósodott és antiinflációs célokkal rendelkező gazdaság esetén, ahol tehát a értéke magas, ott kicsiny elsődleges költségvetési hiány kiegyensúlyozása is magas reálkamatláb alkalmazását követelheti meg. Nézzük most a nem egyensúlyi eseteket!

A fizetési mérleg egyenlege

Teljesen nyitott gazdaság esetén a *folyó fizetési mérleg* egyenlete Az infláció gyorsulása című pontban leírtakhoz képest változik, mivel a jövedelemarányos folyó fizetési mérleg hiánya

$$H(g + ar + 1 - t - r + tr) - H/H, \quad (18)$$

amiből

$$m - x = d - r + (a + t)r. \quad (19)$$

Másként azt is mondhatjuk, hogy a meglehetősen eladósodott gazdaságban az elsődleges költségvetési hiány által okozott kereskedelmimérleg-hiányt kamatemeléssel mind kevésbé lehet helyrehozni, sőt ha $(a + t) > 1$ értéket elérte a gazdaság, akkor a kamatemelés már csak ront a helyzeten. (Magyarországon $a = 0,25$ a megfelelő érték, mivel a jegybankon kívüli belföldi állampapír-állomány kb. 1000 milliárd forint, vagyis a nem túl eladósodott országokra kigondolt eszköztár több-kevesebb sikerrel alkalmazhatónak tűnik.)

Az inflációgyorsulás

A zárt gazdaságbeli inflációgyorsulás mértéke is változik $H(g + ar + 1 - t - r + tr)/H - 1$ alapján

$$p = d - r + (a + t)r \quad (20)$$

lesz. Így a (9) összefüggés ($m - x = p$) ez esetben is igaz marad, amiből következően a félig nyílt gazdaságokra megfogalmazott összefüggés a következő alakot ölti: $m - x + p = d + r(a + t - 1)$. Ha feltételezzük, hogy a leértékelés $e = p$, akkor $m - x = d + (a + t - 1)r - e$ mellett kívánt szintre állítható be a jövedelemarányos folyó fizetésimérleg-hiány mértéke.

A kínálat

A *kínálati* elemzést is meg kellene ismételni, mivel ugyan a folyó jövedelemváltáshoz struktúráját tekintve nincs mit hozzátennünk, azt viszont alaposan meg kell vizsgálnunk, hogy ha magasabb kamatlábak esetén munka nélkül is jelentős jövede-

lemhez lehet jutni az állampapírok kamataiból, akkor ez miként módosíthatja w -t [azaz $w=f(Y)$ helyett $w=f(Y, ar)$ függvény kerül bonckés alá], továbbá figyelembe kell venni azt is, hogy a vállalkozók kevésbé érzik a kamatemelés terhét, mivel a meglévő állampapírjaikból származó kamatbevétel azt némileg kompenzálja. Valószínűnek tűnik mindezt az, hogy az egységprofit $(1 - kr - t - w)$ képlete

$$[1 - (k - a)r - t - w(1 - a)] \quad (21)$$

formájúvá alakul át, de ez egyelőre olyan gyenge feltételezés, hogy még további érveket kell gyűjtenünk mellette.

Az eladósodás dinamikája

Meg kell azonban vizsgálnunk az eladósodás dinamikáját a klasszikusnak számító Haliasson–Tobin-moddell segítségével, zárt gazdaságot feltételezve. A jövedelemarányos államadósság-növekmény $(v_1 - v_0) = az$ elsődleges deficit (d) + a jövedelemnövekedési ütemmel (y) csökkentett reálkamat (r) és a bázisévi eladósodottság (v_0) szorzata – a jövedelemarányos bázispénz (h) és a nominál (reál + infláció)kamatláb szorzata $(r + p)$, azaz képletben:

$$v_1 - v_0 = d + (r - y)v_0 - (r + p)h, \quad (22)$$

amiből zárt gazdaság esetén, mivel a teljes eladósodottság (v) a kamatozó adósságállomány (a) és a bázispénz mennyiség (h) összege $(v = a + h)$, következik, hogy:

$$a_1 = a_0(1 + r - y) + [d - 2h_0(p + y)], \quad (23)$$

vagyis a tárgyévi kamatozó jövedelemarányos adósságállomány a bázisévi adósságállomány bruttó kamatlábbal $(1 + r)$ növelt és jövedelemváltozással csökkentett szorzata, plusz az elsődleges deficit csökkentve a bázisévi relatív pénzbázis duplájának a folyó áras jövedelemnövekménnyel való szorzatával.

Korábbi jelöléseinkkel összhangban $a_1 = a$, így összességében azt mondhatjuk, hogy az eladósodott zárt gazdaság esetén három célértéket: a jövedelemnövekményt (y) , az inflációgyorsulást (p) és a kamatozó eladósodottságot (a) tudunk három szabályozó változóval befolyásolni, amelyek az elsődleges költségvetési kiadás (g) , az adókulcs (t) és a reálkamatláb (r) . *Nyitott* gazdaság esetén még egy eredményváltozót kell meghatározni: a folyó fizetésimérleg-hiányt $(m - x)$, miközben a szabályozási változók körét bővíti a reálleértékelés (e) mértéke. Így az eredményváltozók száma és a célváltozók száma is négy.

A zárt gazdaságra kidolgozott Haliasson–Tobin-képlet úgy terjeszthető ki egyszerűen a nyitott gazdaságra, ha feltételezzük, hogy a teljes államadósság-állomány nemcsak a kamatozó belföldi értékpapírokban és bázispénzben, hanem külföldi adósságban (f) is megtestesül $(v = a + h + f)$. Az ebből származó következtetések rendkívül szer-teágazóak, az érdemi algebrai számítás elvégzése mindaddig nem indokolt, amíg a kínálati oldalon nem sikerül egyértelműen meghatározni az összefüggéseket. Az összefüggések iránya azonban így is egyértelmű, most a belföldi állampapírban történő eladósodást nemcsak az infláció mérsékelheti, hanem a külföldi eladósodás is.

Még egy kockázati elem

Fejtegetéseink lezárásaképpen néhány egyszerű dolgot meg kell még említenünk. A növekedési ütem képleteinél nem ismertettük, hogy a magas inflációnak többek

között jövedelemmérséklő hatása van, mivel a megemelkedő árak egyúttal az árak szóródásának növekedését is jelentik, azaz a vállalkozó kockázata megnő, mivel nem lehet bizonyos benne, hogy a késztermékek árdinamikája nem marad el a nyersanyagok árdinamikájától. Így a reálértékekben gondolkodó képletek – helytelenül – egy fontos kockázati elemről eltekintenek.

A hosszú távú növekedés meghatározóiról

Hasonlóan fontos kérdés, hogy dolgozatunk csak rövid távú kérdések elemzését tűzte ki céljául, hosszú távon más összefüggések határozzák meg a növekedés ütemét, mégpedig pozitív módon az innovációk és negatívan a koalíciók. Schumpeter és Olson nevének említése helyettesíti jelenleg teóriájuk bemutatását, mivel a jelen írásnak nem feladata a hosszú távú növekedési ütem okainak ismertetése, mindössze annak jelzése fontos, hogy alapvetően más a rövid és a hosszú távú növekedés kérdése, az úgynevezett *fenntartható növekedés* fogalma az, amelyik megkísérli az átmenetet leírni.

A marxista hagyományoktól még el nem szokott olvasó az innovációt termelőerőként, a koalíciót termelési viszonyként értelmezheti. Ennek értelmében a hosszú távú gazdasági növekedés feltételeinek alakítása jelentős részben kormányzati feladat, túl a fiskális politika eszköztárán, *koalíciót gátló* eszközöket kell működtetni, a versenyhivatalok aktív tevékenységét bátorítani, a természetes monopóliumok esetén az árellenőrzés bevált módszereit alkalmazni, így az energiaszektorban az (infláció – x) százalékos árképzési gyakorlatát célszerű működtetni, a törvényhozásban vigyázni kell a járadék vadász-csoportok kordában tartására, a dereguláció bátorítására. A gazdasági jogszolgáltatás egyszerűsítésének, gyorsításának támogatása stb. mind a koalícióellenes tevékenység végzését jelenti. Fontossága miatt külön is ki kell emelni a korosztályi járadék vadászok problémáját, azaz az alacsony nyugdíjkorhatár az a tehertétel, amely miatt Magyarországon a bércapcsolt adók világviszonylatban is dobogós helyezése megfojtja a termelés dinamizálódásának az esélyét, így a korhatár emelése a legaktuálisabb antikoalitív eszköznek is tekinthető.

Az *innovációk* hazai bátorítása hosszú és sikertelen múltra tekinthet vissza a tervgazdaság korából, most viszont a felsőoktatás katasztrófális helyzete, a kutatási tevékenység összezsugorodása, teljes szakmák pusztulása közepette ismét felmerül a Hankiss Elemér által szorgalmazott „ki kellene találni ezt az országot” elgondolás szükségessége. Ez adhatna sarokpontokat ahhoz, hogy milyen főbb irányokba lenne indokolt az innovációs potenciált bővíteni, bár a konkrét ösztönzést csak piacszerű módszerekkel szabad végezni, mint az néhány ország gyakorlatából jól ismert.

Mindez elvezet a rövid és a hosszú táv kapcsolatához, ha már sínen van a hosszú távú növekedés kérdése, vagyis az innovációval és koalíciógátlással kapcsolatos feladatok végzése jól halad, és a termékek műszaki színvonala nem marad el a minőségi szabványokban lefektetett paraméterektől, csak akkor indokolt az egyensúlyt rövid távon rontó intézkedések felvállalásával a konjunkturális növekedést beindítani. Ellenkező esetben a helyzet pár hónap múlva rosszabbá válik, mint a beindítás előtt, távlatosan tekintve rontottunk helyzetünkön.

Következtetések

A gazdaságpolitika dilemmái

Az eddigiek alapján néhány egyszerű következtetés is megfogalmazható. A kínálat, a kereslet, a folyó fizetési mérleg és az infláció gyorsulása képletekkel is számítható a kamatlábak, az adókulcsok, az elsődleges költségvetési kiadások és az államadós-

ság-tömeg függvényében. Kamatlábcsökkentéssel, adókulcsmérsékléssel lehet a termelést ösztönözni, de tudni kell, hogy ezek mellett az intézkedések mellett a kereslet a kínálatot meghaladóan növekszik. A keletkezett feszültség azután inflációgyorsulásban vagy a folyó fizetési mérleg hiányában, illetve ezeknek a leértékeléstől függő tetszőleges kombinációjában is testet ölthet. A termelésélénkítésnek tehát jól számszerűsíthető ára van, amibe beletartozik az is, hogy az erős infláció elbizonytalanítja a termelőket, és ekkor a kínálat kevésbé fog emelkedni, mint azt eddigi összefüggéseink alapján várnánk. Hasonlóképp, ha a folyó fizetési mérleg mértéktelen romlása árán igyekeznénk a termelést növelni, akkor a devizatartalékok fogyásakor egyre magasabb áron tudunk külső forrást igénybe venni, ami megkérdőjelezi az élénkítő stratégia jogosultságát.

Ugyanakkor nem zárjuk ki annak lehetőségét, hogy adott időszakban értelmes lehet kismértékű feszültséget vállalva beindítani a növekedést, mivel ha jó minőségű terméket állítanak elő hatékony eljárással, akkor ez néhány éven belül megtérülhet. Mindig a gazdaság általános állapota az, amely megszabhatja a gazdaságvezetés számára, hogy szabad-e vállalni egy kicsiny, jól kiszámítható mellékhatásokkal járó élénkítési akció indítását. Nemzetközi tapasztalatokat mindenre lehet hozni, voltak országok sikeres élénkítéssel, és voltak kudarcot eredményező beavatkozások, volt, ahol bölcsen hagyták, hogy magától megjavuljon a gyengélkedő gazdaság, és volt, ahol kihagyták a gyógyszer segítségével történő lábra állítás lehetőségét. Csak a mikroszféra konkrét elemzése esetén juthatunk arra a következtetésre, hogy támadásra vagy éppen ellenkezőleg, a visszavonulásra, további felkészülésre érett az idő.

Elmélettörténeti kérdések

A fentiekben vázolt összefüggések távolról sem mutatják lezárt rendszer képét, mindössze hipotézisek egy Y, r koordináta-rendszer megtöltéséhez. Alapfeltételezésünk szerint mind a hagyományos $IS-LM$, mind az azt felváltani törekvő Barro-féle új makroökonómia lényegi kérdésekben nyúlt mellé, és ezért indokolt a korrekció.

A keynesi gazdaságtan, amely a pénzpiacnak komoly szerepet szán, igazából nem tudta alapvető jóságát, a pénzt kielégítően meghatározni; a különféle pénzdefiníciók gyakran egymással ellentétes mozgást mutatnak, továbbá a pénzkeresleti görbe bizonyos állampapírtömeg esetén magas kamatszinten visszahajlóvá válik, ezáltal meghatározatlan az egyensúlyi kamatláb-jövedelem egyensúlyi pont. Valószínűnek látszik, hogy a pénzelmélet jól megvan a pénz nélkül, a kamatlábpolitika egyféle ikertermékének tekinthető a pénzmenyiség változása, annak kihagyásával a megértési láncolat nem romlik, hanem javul.

Hasonlóképp nehéz elfogadni a Barro-féle közgazdaságtan alapfeltevését, aminek értelmében a kínálat kamatláb-emelkedéskor bővül. A munkapiaci tapasztalatok nem perdöntőek ebből a szempontból. Csábító lehet azt mondani, hogy növekvő kamatláb esetén a munkakínálat is bővül, mivel ekkor a megtakarításból származó későbbi jövedelemelőnyt nem a mai fogyasztás visszafogása árán lehet realizálni, hanem növekvő munkakínálat esetén fennmaradhat a jelen fogyasztás is, és növekedhet a megtakarítások miatti kamattöbbletem is, de úgy vélem, a vállalkozók élesebben reagálnak a kamatlábváltozásra, mint a háztartások, növekvő kamatlábak esetén mérséklődik a kínálat. Ugyanakkor Marcur Olson óta tudjuk, hogy a szakszervezetek meghatározó erővel bírnak a bértárgyalásokon, és régi tapasztalat, hogy növekvő termelés esetén sikerrel harcolnak a bérhányad emeléséért.

A gazdaságpolitikai modell

Az írásunkban kifejlesztett modell úgy interpretálható, hogy a jegybank és a fiskális politika a gazdasági növekedésre, az inflációgyorsulásra, a folyó fizetési mérleg hiányára vonatkozólag tartalmaz elképzeléseket, képes megszabni a kamatlábat a refinanszírozási kamatlábakon keresztül, megállapítani az adókulcsokat és megszabni a költségvetés elsődleges kiadásait. Amikor az eszközváltozók mértékeiről döntenek, akkor tudják, miként gondolkodnak a vállalkozók és a szakszervezetek. A vállalkozók adott kamatlábak mellett csak annyira emelik a kibocsátást, hogy a magasabb kibocsátás mellett erősödő szakszervezetek által kiharcolandó bérhányad mellett a profittömeg maximális legyen. Ezt a – játékelméletileg is valószínűleg jól megragadható – helyzetet a klasszikus közgazdasági eszközökkel leírva, a végeredmény Y , r koordináták esetén a kínálat enyhén, a kereslet ennél erősebben negatív lejtésű görbéje, metszéspontjuk adja az egyensúlyi értéket, a keresleti és kínálati görbék a 3. és 6. pontok alapján számszerűsíthetők. Mivel kamatlábemelés hatására teljesen nyílt gazdaság esetén a kínálat lineáris, míg a kereslet hatványozott mértékben csökken, így ilyenkor a kereskedelmi mérleg javul. A grafikon könnyen felöltöztethető az árak, a költségvetési bevételek és kiadások, a leértékelések hatásainak tanulmányozására is, de jelen állapotában egyszerűsége megkönnyíti az egybevetést az IS–LM és a Barro-féle modellvilággal.

Arra tettünk kísérletet, hogy a mindig igaz általános egyenletek helyett valamegyest konkrétabb irányba tereljük a gondolkodást; tisztázzuk, hogy melyek a makroökonómia szereplői, milyen célokkal és eszközökkel rendelkeznek, azt mikor és hogyan kell a többi résztvevőnek figyelembe vennie, és végül is mi sülni ki egy makroökonómiai pókerpartiból racionális magatartás esetén.

Hivatkozások

- ALEXANDER, S. S. [1952]: Effects of a Devaluation on a Trade Balance. IMF Staff Papers, 2. 263–278. o.
- BAILEY, M. J. [1971]: National Income and the Price Level. New York, McGraw-Hill, második kiadás.
- BARRO, R. J.–GROSSMAN, H. I. [1976]: Money, Employment and Inflation. Cambridge: Cambridge, University Press.
- DORNBUSCH, R. [1975]: Exchange Rates and Fiscal Policy in a Popular Model of International Trade. American Economic Review, 65. 859–871. o.
- DORNBUSCH, R.–FISCHER, S. [1984]: Macroeconomics. McGraw-Hill, New York, harmadik kiadás.
- HICKS, J. [1946]: Mr. Keynes and the Classics. Econometrica 5, 1937. április, 147–159. o. Value and Capital. Oxford: Oxford University Press, második kiadás.
- LAIDLER, D. E. [1985]: The Demand for Money: Theories and Evidence. New York: Harper and Row, harmadik kiadás.
- IMF [1977]: The Monetary Approach to the Balance of Payments. IMF Institute, Washington, D. C.
- OHLIN, B. [1981]: Interregionális és nemzetközi kereskedelem. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- PHELPS, E. S. [1970]: The New Microeconomics in Employment and Inflation Theory. Megjelent: Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory. New York: Norton.
- SARGENT, T. J.–WALLACE, N. [1975]: Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule. Journal of Political Economy 83, április. 2431–2254. o.
- SÖDERSTEN, B. [1985]: A külgazdaságtan hatásmechanizmusa. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TOBIN, J.: A proposal for International Monetary Reform. Eastern Economic Journal, 4. 153–159. o.
- VARIAN, H. R. [1991]: Mikroökonómia középfokon. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

KEREKES SÁNDOR–DENNIS RONDINELLI–VASTAG GYULA

A vállalatok környezeti kockázatai és a vállalatvezetők felelőssége

Milyen az ideális környezeti menedzsment?

Kétségtelen, hogy a következő évszázad legnagyobb kihívását az emberiség számára a környezeti problémák jelentik. A társadalmi értékrend változik, bizonytalan viszont, hogy a most kialakuló piacgazdaságok vállalatvezetői Kenneth Boulding szavaival élve cowboyok lesznek-e, akik – nyitottnak tekintve a világot – meghódítandónak és felhasználandónak tartanak minden erőforrást a gazdagodás érdekében, vagy úrhajósok, akik tudják, hogy a Föld véges, és ezért a gazdaságban a körforgásra, a hulladékok visszaforgatására törekcszenek (*Boulding* [1993]).

Nyugaton jelentős részben a környezeti katasztrófák nyomán kibontakozó társadalmi viták kényszerítették ki a megoldást, és tette a társadalom a vállalatvezetőket büntetőjogilag is felelőssé a környezeti problémákért. A vállalatvezetők a legfejlettebb országokban a környezeti kihívásra túlbiztosítással válaszolnak, Kelet-és Közép-Európát azonban e tekintetben is a bizonytalanság jellemzi. Hipotézisünk szerint a vállalkozás környezeti kockázataiból kiindulva célszerű kialakítani a vállalat számára megfelelő biztonságot jelentő környezettel foglalkozó menedzsmentet. A rossz környezeti menedzsment ugyanúgy tönkretehet egy vállalkozást, mint a rossz pénzügyi vezetés, ráadásul lehetséges, hogy döntéseinek nagyobbak a társadalmi kockázatai. A szerzők hipotéziseiket nagyrészt a multinacionális vállalatok tapasztalatai alapján állították fel, de gyakorlati igazolásához egy magyarországi felmérés adatai szolgálnak bizonyítékul.

A vállalatvezetők környezeti felelőssége

A tudomány és a gyakorlat művelői között nagyrészt egyetértés van a tekintetben, hogy napjaink környezeti kihívásának a gazdaságra gyakorolt hatása az ipari forradaloméval vetekszik. Míg azonban a vezetéstudományok különféle irányzatainak képviselői (*Porter* [1991], *Welford-Gouldson* [1993]) a környezeti kihívással kapcsolatban elsősorban a kedvező üzleti lehetőségeket, addig az üzletemberek főként az üzleti

Kerekes Sándor a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető tanára, a cikk írásakor a City Bank ösztöndíjasa (Kenan Intézet, Észak-Karolina).

Dennis Rondinelli egyetemi tanár (Kenan Intézet, Észak-Karolina).

Vastag Gyula tudományos főmunkatárs (Kenan Intézet, Észak-Karolina).

lehetőségek beszűkülését, a költségek emelkedését, a versenyképesség csökkenését és a növekvő bizonytalanság miatti fenyegetettséget hangsúlyozzák. Mindenekelőtt Kanadában és az Egyesült Államokban növekszik azoknak az eseteknek a száma, amelyekben a vállalati vezetőket büntetőjogilag is felelősségre vonják cégük környezetszennyező tevékenysége miatt. Erre elvileg a magyar jogrendszer is lehetőséget kínál. Az első szakmai reagálások részben a joggyakorlat megváltoztatását igénylik, részben a menedzserek nagyobb személyes védelmének szükségességét hangsúlyozzák.

Ennek fényében érthető, hogy amikor a vállalatok kialakítják a maguk környezeti menedzsmentjét, e mögött nagyon gyakran nem a környezeti probléma felismerése és a tényleges megoldásra való valós törekvés, hanem a jogi felelősség áthárításának az igénye áll. A vállalati vezetők számára a polgári jogi felelősségre vonással szembeni védekezés leghatékonyabb módjának a bonyolult – rendszerint külső szakértőkkel kidolgoztatott – bürokratikus, agyondokumentált környezetvédelmi menedzsmentrendszer tűnik, noha az amerikai tapasztalatokból nyilvánvaló, hogy ez sem nyújt számukra tökéletes biztonságot. „A környezeti követelmények magas színvonalú teljesítése (tudomásul véve, hogy a probléma komplexitása miatt a követelmények százszázalékos teljesítése az egységek, illetve vállalatok számára elérhetetlen) megköveteli, hogy a társaságok a megszabott követelményeken túlmutató eredményekre törekedjenek. Eközben a környezeti normák betartatása a jelenlegi kormányzat nyilvánvaló prioritásai közé tartozik. Mi több, az amerikai kongresszus néhány tagja – minden alap nélkül ugyan, de – azt állítja, hogy a környezetvédelmi törvények szövetségi büntetőjogi kikényszerítése még nem elég erőteljes. Ez azt jelenti, hogy a polgári és büntetőjogi felelősségre vonás csak erősödik.” (Bartman [1993] 22. o.) Nemcsak a vállalatvezetők egzisztenciális biztonsága, hanem a vállalat jövőbeli fejlődése szempontjából is meghatározó, hogy megfelelően reagál-e a cég a környezeti kihívásra. Az élesedő és egyre inkább világméretűvé váló verseny miatt a téves helyzetértékelés jogi és gazdasági következményei igen jelentősek lehetnek. A téma fontossága ellenére hiba lenne, ha – a divatot követve – olyan vállalatoktól is kifinomult környezeti stratégiát kérnénk számon, ahol erre nincs is szükség. Ez még akkor is igaz, ha a menedzsereket a személyes felelősségre vonástól való félelem is a túlbiztosításra ösztönzi. A menedzserek, akik ismerik a játékszabályokat, és igyekeznek a szabványokhoz alkalmazkodni, közben sokszor elfeledkeznek a tevékenységük speciális környezeti kockázataról.

Ezek után önként kínálkozik a kérdés: minek alapján dönthetik el a vállalat irányítói, hogy a környezetvédelemmel hogyan és milyen vezetői szinten kell foglalkozni, illetve hogy milyen környezetvédelmi szervezetre és milyen környezeti menedzsmentre van szükség. A következőkben ezekre a kérdésekre kísérlünk meg választ keresni, nagyrészt az irodalomból jól ismert stratégiai hálókat (Porter [1980] *Cash–McFahren–McKenney* [1992]) és egy magyarországi felmérés adatait felhasználva.

A környezeti menedzsmenttel kapcsolatos kutatási eredmények természetesen igen nagymértékben függenek az előfeltevésektől, munkahipotézisektől. Elég nehéz általánosan érvényes választ adni arra a kérdésre, hogy milyen a jó környezeti menedzsment? Egyet kell értenünk Bartmannal: „Nincs világosan megfogalmazott szabvány a környezeti menedzsmenttel szembeni követelményeket illetően.” (Bartman [1993].)

Annak ellenére, hogy ezt az állítást mindenki elfogadja, a jogi intézmények és a legtöbb kutató (Rappaport–Flatherty [1992]) is arra kényszerül, hogy egy univerzális ideálhoz mérje a vállalatok környezeti menedzsmentjét. A helyzet az egyszeri szabó esetéhez hasonlatos, aki elkészítette a ruhát az optimális testalkatú emberre, így azután a ruha senkire sem illett igazán. A jó környezeti menedzsmentnek nyilván vannak általános érvényű jellemzői, de ettől még figyelembe kell venni a vállalat külső és belső meghatározottságát, vagyis testre szabottnak kell lennie.

A vállalkozások környezeti kockázatának endogén és exogén összetevői

Ha minősíteni akarjuk a vállalatok környezeti menedzsmentjét, talán akkor járunk el helyesen, ha azt vizsgáljuk, hogy az mennyire képes kezében tartani, uralni a termeléssel járó környezeti kockázatokat, azaz mennyire képes csökkenteni az élővilágot érintő veszély vagy fenyegetettség bekövetkezésének valószínűségét és a bekövetkezett esemény által kiváltott következmények súlyosságát. Egy vállalat működésének környezeti kockázata nemcsak a környezetvédelmi erőfeszítésein múlik, hanem azon is, hogy a cég tevékenységének melyek a tágan vett környezeti következményei,¹ amelyek számos, vállalaton kívüli tényezőtől is függenek.

Egy tevékenység környezeti kockázata még elvileg is nagyon bizonytalan. B. Wynne meggyőzően tárja elénk ezt a veszélyes hulladékokkal kapcsolatban: „A tudományos bizonytalanság azt illetően, hogy mi történik kémiai, fizikai és biológiai értelemben egy hulladéklerakóban, igen nagy, és annak a lehetőségei, hogy vizsgáljuk és csökkentjük a bizonytalanságot, nagyon korlátozottak. Ezért egy adott hulladéknak a hatását az adott területre csak megközelítőleg ismerhetjük, ez a hatás sohasem egyértelmű, hanem függ attól, ahogyan az adott lerakót üzemeltetik, működtetik. Az, hogy a hulladék melyik lerakóra, és milyen körülmények között kerül, szintén számtalan nem ismert társadalmi feltételnek is a függvénye.” (Wynne [1987] 73–74. o.) Wynne véleményét figyelembe véve azt mondhatjuk, hogy a vállalatvezetők a környezeti menedzsment kapcsán a „lehetetlen művészetét” gyakorolják. Ne feledjük azonban, hogy ami elméletileg megoldhatatlan, nem feltétlenül megoldhatatlan a gyakorlatban. A gyakorlatban ugyanis nem a tudományos egzaktitás a követelmény a környezeti kockázatok elkerülését illetően, hanem a felelős magatartás, amit a jog általában elvárható gondosságként határoz meg (Barman [1993]).

A vállalati tevékenység környezeti kockázata a gyakorlat követelményeit figyelembe véve két dimenzióban vizsgálható.²

A kockázat egyik dimenzióját a felhasznált anyagok és technológiák, valamint humán erőforrások határozzák meg, ezektől függenek ugyanis a vállalat által alkalmazott inputok, illetve a vállalati outputok, továbbá ezek határozzák meg az üzema-

¹ A tágan vett környezeti következményekbe beleértjük nemcsak a természeti környezet által befolyásolt követelményeket, hanem azokat is, amelyek a társadalmi környezetben gyökeresnek. A társadalmi reakciókat azonban – mint tudjuk – nem közvetlenül a tények, hanem a tényekről alkotott elképzelések befolyásolják. Ebből származik, hogy ugyanazokat a tényeket, adatokat a „szakemberek” és a „laikusok” gyakran eltérően értékelik.

² Elvileg persze sokkal több dimenzió vizsgálatára volna szükség. A problémát leszűkítve a veszélyes hulladékok által okozott környezeti kockázatra, Wynne különbséget tesz az úgynevezett benső (*intrinsic*) és a körülményekből fakadó kockázat (*situational risks*) között (Wynne [1987]). Számára az aktuális kockázat a hulladékot alkotó vegyületek tényleges kémiai tulajdonságainak és annak a kombinációja, hogy a különböző emberek ezt a veszélyességet milyennek ítélik. Ez a feltételes értékelés magában foglalja azt is, hogy az illetékes üzleti szereplők minek tartják az anyagot, minthogy van némi szabadságuk (ami a szabályozás típusától függően változik) abban, hogy terméknek és ne hulladéknak minősítsenek valamit (például alapanyag-nak az energiatermelés vagy egy recikláló üzem számára), kivonva ezzel az anyagot a szabályozás hatása alól (Wynne [1987] 72–73. o.) A Wynne-féle kategorizálás, mint látjuk, bensőnek (*intrinsic*) nagyrészt a természettudományos dimenziót tekinti, míg a nem természettudományos alapú kockázatot a helyzettől függőként (*situational risk*ként) definiálja.

Mi ettől eltérően – gyakorlati okokból – a benső (*intrinsic*) kockázatot és a helyzettől függő (*situational*) kockázatnak a vállalati menedzsment által közvetlenül befolyásolható részét tekintjük endogénnek, míg a tágan vett külső környezet által meghatározott részt exogénnek. Kategorizálásunk tehát nem vethető össze Wynne egészen más célra készült felosztásával.

varok gyakoriságát és lefolyását is. Ebben a dimenzióban jelenik meg mindaz, ami a vállalat belső rendszerétől függ.³

A kockázat másik dimenziója a vállalat számára a változó külső világból következik. Megítélésünk szerint ide tartozik a vállalat földrajzi elhelyezkedése, a környezet ökológiai jellemzői, a biodiverzitás, a széljárás stb., de a demográfiai viszonyok (a lakosság népsűrűsége, kor szerinti megoszlása, jövedelmi viszonyai stb.) éppúgy, mint olyan jellemzők, mint például a rendelkezésre álló infrastruktúra (úthálózat, telekommunikációs viszonyok, veszélyelhárító rendszerek kiépítettsége), a környező lakosság iskolázottsága, környezeti attitűdje, a foglalkoztatottsági helyzet, a politikai intézményrendszer⁴ stb.

Mindkét dimenzió meglehetősen összetett, megkülönböztetésük azért fontos, mert míg az első dimenzióval – a vállalat belső meghatározottságából származó környezeti veszélyekkel – a vállalati menedzsment és a szabályozó hatóságok egyaránt behatóan foglalkoznak, addig a külső tényezőknek a kockázatra gyakorolt hatása rendszerint elkerüli mind a szabályozó hatóságok, mind a vállalkozások figyelmét. Jelentőségéről többnyire csak utólag, a katasztrófák bekövetkezése után szereznek tudomást.⁵

A két dimenzió jelentőségét számtalan példával szemléltethetjük: Magyarországon például sok vegyi üzem került abba a helyzetbe, hogy a terjeszkedő város körbenőtte. A korábban a város szélén elhelyezkedő, akkor még esetleg erősen környezetszennyező üzem sem okozott „gondot” mivel a szennyezés csak már erősen felhígulva érte el a sűrűbben lakott városrészeket. Később a helyzet megváltozott. Ma már a környezetvédelmi előírásokat maradéktalanul betartó vállalatnak is lehetnek környezetvédelmi konfliktusai, problémái. Az egyik, a város által körbenőtt budapes-

³ Nehéz eldönteni, hogy a vállalattal üzleti kapcsolatban álló szállítók és vevők a belső vagy a külső feltételekhez tartoznak-e. A szállítókat a vállalat maga választja, így azok tevékenységéért a hétköznapi jogérzék szerint is felelősség terheli. A vevőkkel bonyolultabb a helyzet. Rájuk az eladónak csak alig van befolyása, miközben nyilván a vevők a termék nem szakszerű felhasználásával (gondoljunk például csak egy növényvédő szerre vagy műtrágyára) a környezetet jelentősen károsíthatják, és a vállalat környezeti image-ét ronthatják.

⁴ A politikai intézményrendszer hatása a kockázatok értékelésére igen fontos a vállalatok számára. A szabályozó hatóságoknak a környezeti kockázatokhoz való viszonyulása alapvetően a politikai kultúra függvénye. Erre mutat rá nagyon világosan B. Wynne az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság veszélyeshulladék-lerakással kapcsolatos tapasztalatait elemezve: A bizonytalanság, hogy mi történik egy hulladékkal a lerakóban, az *amerikai* politikai kultúrában a bajok forrása a szabályozó hatóságok számára, minthogy biztosan lesznek, akik a bizonytalanságra hivatkozva ragaszkodnak ahhoz, hogy az adott hulladéklerakás veszélyes, és felelőtlenség volt engedélyezni, meg kellene tiltani. Így a társadalmi fenyegetés, ami a konfliktusoktól terhelt, bizalmatlan és ellentmondásos amerikai szabályozási kultúrát jellemzi, a tudományosan alátámasztható bizonytalanság túlértékeléséhez vezet...

Az *Egyesült Királyság* politikai kultúrájában a hatóságok viszonya ugyanahhoz a tudományos bizonytalansághoz sokkal rugalmasabb. A viszonyulást az jellemzi, hogyha a dolog bizonytalan, a kedvező eset is bekövetkezhet, nincs rá okunk, hogy a legrosszabbat feltételezzük... „ha a kockázat a megfelelő működtetés és a gondos hulladékkezelés függvénye, az optimista feltételezés helytálló, hacsak súlyos tények nem szólnak ellene.” (Wynne [1987] 74. o.)

⁵ A környezetvédők és a menedzserek általában azon vitatkoznak, hogy a multinacionális vállalatoknak az anyaországnak vagy annak az országnak a környezeti követelményeit kell-e figyelembe venniük, ahol működnek. Ez a kérdés merült fel például a bophali baleset kapcsán is: „A gázömlés korai elemzéseiben felvetődött: vajon a Union Carbide indiai leányvállalata az Egyesült Államokban működő hasonló üzemmel megegyező technológiát, biztonsági rendszert és eszközöket használt-e. Valójában pedig, ha az adott esetben az amerikai gyakorlatnak, illetve előírásoknak megfelelően járt el a Union Carbide, akkor nem volt kellően körültekintő. Bophalban az iskolázatlan lakosság, az eltérő infrastruktúra növelték a vegyi üzem kockázatait. Ez azt jelenti, hogy az üzem környezeti menedzsmentjének még az amerikai üzeménél is igényesebbnek kellett volna lennie. (Hogy megfelelt-e ennek a követelménynek a Union Carbide, az értelemszerűen nem témája dolgozatunknak.)

ti vegyi üzem területén 1993-ban bekövetkezett robbanás például erősen felborzolta a kerület lakóinak a hangulatát, noha a robbanás következményei nem terjedtek túl a gyár kerítésén. Míg például negyven évvel ezelőtt, amikor a tömegkommunikáció még nem működött elég hatékonyan, a lakosság valószínűleg tudomást sem szerzett volna az esetről, most sokan a gyár azonnali bezárását követelték.

A vállalat jövője szempontjából a környékbeli lakosság tájékoztatása és a kárelhárításra való felkészítése legalább olyan fontos, mint a veszély bekövetkezési valószínűségének a csökkentése. Egy esetleg bekövetkező baleset során nem mindegy, hogy a környéken lakók és a kárelhárító szervezet fel van-e készítve a baleset következményeinek a csökkentésére, vagy sem. A bophali vagy a csernobili tragédia – mint tudjuk – sokkal kevesebb ember életét követelte volna, ha a hatóságokat és a lakosságot felkészítették volna egy ilyen vészhelyzet bekövetkezésére. Véleményünk szerint a vállalatoknak nem elegendő a gyár falain belül gondolkodni, és gondoskodni a kockázatok mérsékléséről, hanem figyelembe kell venniük a cég változó természeti és társadalmi környezetét is.

Vállalati feladatok a változó környezeti kockázatok függvényében

A vállalatokat a környezeti kockázatok súlya, jelentősége alapján, a környezeti funkció érzékenysége szempontjából hipotézisünk szerint az 1. ábrának megfelelően négy fő csoportba sorolhatjuk.

1. ábra

A vállalati környezetvédelmi funkció szerepköre a termelés környezeti kockázata alapján

A tevékenység belső környezeti kockázatai	Nagy	B Gyáregységi felsővezető	D Stratégiai (proaktív) társasági felsővezető
	Kicsi	A Támogató kiszolgáló (reaktív) gyári középvezető	C Átalakuló, változó társasági középvezető
		Kicsi	Nagy

A tevékenység külső környezeti kockázatai

A vállalati környezetvédelmi funkció támogató szerepkörben. Az A csoportba (kicsi–kicsi) tartoznak hipotézisünk szerint azok a vállalatok, amelyek kis szennyezőanyag-kibocsátásúak, és szennyezőanyagaik nem károsítják jelentősen a bioszférát, a szennyezés által érintettek köre sem jelentős. Olyan vállalkozásokra kell itt gondolni, amelyek inputja (nyersanyaga) nem kimerülő erőforrás, a tevékenység nem energiaigényes, és nagy volumenű szállítás stb. sem kapcsolódik hozzá. Ilyen vállalkozások körébe sorolhatjuk általában a tömeggyártás köréből a fejlett technológiát alkalmazó textilipart, a műszeripart, bizonyos élelmiszer-iparokat stb. E vállalatok esetében a környezetvédelmi funkciónak szerintünk támogató jellegűnek kellene lennie, nincs befolyása, és nem is kell, hogy jelentős befolyása legyen a vállalati stratégiára.

A vállalat számára elegendő, ha betartja a környezetvédelmi jogszabályok által támasztott követelményeket. Az ilyen típusú vállalatokban a környezetvédelmi feladatokat nem szükséges közvetlenül a felső vezetők irányítása alatt ellátni.

A vállalati környezetvédelmi funkció üzemi, gyáregységi szerepkörben. A B csoportba (nagy–kicsi) szerintünk azok a vállalatok tartoznak, amelyeknek szennyezőanyag-kibocsátása jelentős volumenű, vagy a szennyezőanyag természete miatt – ökológiai hatásait tekintve – veszélyes, viszont előnyös földrajzi elhelyezkedésük, illetve a kedvező környezetvédelmi infrastruktúra miatt e kibocsátásoknak az egészségügyi, ökológiai következményei viszonylag kicsik. Ide tartoznak azok a vállalatok is, amelyek jelentős mértékben használnak fel olyan kimerülő erőforrásokat, amelyek az adott országban viszonylag bőségesen állnak rendelkezésre. E vállalatokban a környezetvédelemmel kapcsolatos feladatoknak jelentősebbeknek kellene lenniük, mint az első csoportba tartozóknál. Egy-egy üzem vagy technológia szempontjából meghatározó jelentőségűek is lehetnek, de a környezetvédelmi problémák üzemi szinten jelentkeznek, és üzemi szinten kezelhetők is. E problémák tehát nem igénylik a felső vezetők közbeavatkozását. A környezetvédelmi funkciónak ebből következően az ilyen vállalatok esetében erősen decentralizálnak kell lennie. A kockázatosabb tevékenységet folytató gyáregységek környezettel foglalkozó részlegeinek közvetlenül a gyárigazgató irányítása alatt kellene működnie, mert szerepe igen jelentős a gyáregység zavartalan működése szempontjából. Feladata lehetne részben a környezetvédelmi technológiák fejlesztése és adaptálása, valamint a megfigyelő szolgálat (monitoring rendszer) működtetése, továbbá részben kapcsolattartás a környezetvédelmi hatóságokkal, a környező lakossággal, illetve környezetvédő csoportokkal.

A vállalati környezetvédelmi funkció állandóan változó (turnaround) szerepkörben. A C csoportba (kicsi–nagy) azok a vállalatok tartoznak, amelyeknek környezetszennyezése nem jelentős – vagy azért, mert nem dolgoznak nagy volumenű inputokkal, vagy azért, mert korszerű technológiával és kis emisszióval termelnek, vagy mert nem közvetlenül ők szennyezik a környezetet. Ezekre példa lehet a turizmus, amivel a közlekedésből, illetve az energiaszolgáltatásból adódó szennyezés jár együtt, vagy a gyorsított, amely csomagolóanyag-pazarlása miatt került a környezetvédők támadásának keresztútjába. Az e csoportba tartozó vállalatok szennyezésének folyamatos egészségügyi hatása sem jelentős, viszont mivel a szennyezés nagy tömegeket és területeket érint vagy érinthet, az esetleges következmények, illetve azok társadalmi megítélése is súlyos, a környezetvédelem problémái az ilyen típusú vállalatok esetében a felső vezetők figyelmét és közbeavatkozását igényelhetik, sőt esetenként döntően befolyásolhatják a vállalat működését. Az előbb említetteken kívül valószínűleg ebbe a csoportba sorolhatjuk a tiszta fűtőanyaggal működő villamos erőműveket. Ide soroltuk volna a csernobili balesetet megelőzően az atomerőműveket is, Csernobil azonban más megvilágításba helyezte az atomerőművek környezeti kockázatait. Itt említhetjük példaként a vízi erőművek egy részét (a sík vidéki vízi erőművek kivételével, amelyek ökológiai kockázatai igen nagyok) is.

A vállalati környezetvédelmi funkció stratégiai szerepkörben. A D csoportba (nagy–nagy) hipotézisünk szerint azok a vállalatok tartoznak, amelyek a nagy volumenű inputok vagy a jelentős emisszió, esetleg a szennyezőanyagok természete miatt jelentős környezetszennyezők, és ráadásul a szennyezés környezeti következményei – a kedvezőtlen természeti körülmények, illetve demográfiai-társadalmi viszonyok miatt – nem tompulnak, hanem inkább felerősödnek. Egy újabb emissziós forrás, egy erősen iparosodott zónában komoly problémákat okoz. Természetesen az is gondot jelenthet, ha egy vegyi üzem véletlenül egy üdülőövezet szomszédságába települt. Megeshet, hogy a környező lakosság válik érzékennyé bizonyos szennyezésekre, és ez okoz nehézséget a vállalatnak. Számos ilyen esetről tudunk például a veszélyes hulladékok égetésével, illetve lerakásával kapcsolatban. E csoportba tartozó

vállalatok esetében a környezetvédelem a vállalati stratégia fontos eleme, s szerintünk e vállalatokban a vállalati felső vezetők szintjén kellene kezelni a környezetvédelmi funkciót.

Természetesen a négy csoport közti határvonalak nem élesek, hiszen a csoportképző ismérvek definiálása és mérése önmagában is problematikus. Nyilván a jellemzők súlyozása is befolyásolja, hogy ki melyik csoportba sorol egy adott vállalatot. Fontosabb azonban talán annak hangsúlyozása, hogy a körülmények változása miatt is változhat, változik a vállalat helyzete. Vagyis a menedzsment számára a helyzetértékelés nem egyszeri, hanem folyamatos feladat. Az 1. táblázat, a támogató (A), illetve a stratégiai (D) mezőbe tartozó vállalatok környezetvédelmi osztályainak hipotézisünk szerinti főbb specifikumait veti össze – a teljesség igénye nélkül.⁶

1. táblázat

A támogató és a stratégiai jellegű környezetvédelmi funkció helyzetének és főbb tevékenységeinek összehasonlítása

Megnevezés	Támogató (A)	Stratégiai (D)
Vezetési szint	Középvezetői részvétel, a környezetvédelmi bizottság létrehozása nem elengedhetetlen	Felsővezetői részvétel elengedhetetlen, a környezetvédelmi bizottság kulcspozícióban
A vezetés célja	Az emissziók csökkentése	Kiemelkedő környezeti teljesítmény
A környezeti menedzsment fő tevékenysége	Monitoring és beavatkozás	Innováció és kommunikáció
A környezeti menedzsment beszámoltatási szintje	Alacsonyabb szintű lehet	Nagyon magasnak kell lennie (közvetlenül az igazgatóság elnöke vagy a vezérigazgató)
A környezeti menedzsment nem kielégítő működése esetén	Van némi idő a hiba kijavítására	Jelentős és azonnali beavatkozásra van szükség
Költséggazdálkodás	A költségek optimalizálása a fontos	A kockázatok csökkentése a fontos, a költségek másodlagosak
Oktatás, képzés	Speciális képzés a szakemberek és a középvezetők számára	A társaság egészére kiterjedő, speciális tréning a felső és középvezetők számára
Környezetvédelmi innováció	A csúcstechnológiáktól való néhány éves elmaradás elfogadható	Innováció a csúcstechnológiákban feltétele a talponmaradásnak és a versenyképességnek
Az állami szabályozáshoz való viszony	Az előírásoknak való megfelelés	Mércévé válni az iparág számára

A környezeti feladatok az A, illetve a D szerepkörökben

Támogató szerepkör. A vállalat eredményes működéséhez a rendszer minden elemének összehangolt működésére van szükség. A támogató szerepkörű környezetvédelmi funkció, mint azt az 1. táblázatban bemutatjuk, nem azt jelenti, hogy az ilyen vállalatokban nem kell foglalkozni emissziócsökkentési, hulladékgazdálkodási, egészségvédelmi stb. kérdésekkel,

⁶ Az összehasonlításhoz módszertani alapul Warren McFarlannak a vállalati információs technológia szerepét elemző előadása szolgált. (*Cash és szerzőtársai* [1992]).

hanem csak azt, hogy ebből következően a felső vezetőknek nem kell feltétlenül naprakész ismeretekkel rendelkezniük a környezeti menedzsment alapelveit illetően, elegendő, ha mindezekkel a kérdésekkel a terület szakértő munkatársai foglalkoznak. Ezek tehát nem tartoznak szerintünk a felső vezetők napi gondjai közé, és a környezetvédelmi funkciót ellátóknak nem közvetlenül a legfelső szintről kellene kapniuk az utasításokat, hanem egy-két döntési szint közbeiktatásával. A problémák általában nem olyan jellegűek, hogy azonnali beavatkozást igényelnek, többnyire van idő megoldásukra. A környezetvédelmi oktatásnak sem kell feltétlenül kiterjednie a vállalat összes alkalmazottjára, elegendő, ha a vállalat jól képzett szakemberekkel rendelkezik az egyes területeken.

A vállalat környezetvédelmi céljai között az e csoportba tartozó cégeknél valószínűleg a káros kibocsátások csökkentése a tipikus. A környezetvédelmi jellegű beruházások általában valamilyen monitoring eszköz vagy valamely „csővégi” tisztítási technológia megvásárlására irányulnak. E beruházások iránti igény rendszerint a környezetvédelmi normák szigorodásából származik. A vállalati környezetvédelmi tevékenység legfőbb mozgatója a környezetvédelmi szabályozásnak való megfelelés. A környezetvédelem ezekben a vállalatokban lehet reaktív, defenzív jellegű.

Stratégiai szerepkör. Azokban a vállalatokban, amelyekben a környezetvédelem a gazdálkodás meghatározó eleme, a vállalati környezetvédelmi funkciónak a vállalati stratégiát alakító tényezőnek kell lennie. Ennek megfelelően a vállalati igazgatóság közvetlen felügyelete kívánatos a tevékenység felett. Igen fontos szerepe lehet az igazgatóság által működtetett környezetvédelmi bizottságnak, amelyet általában neves külső szakértők bevonásával célszerű működtetni. Az ilyen vállalatokban a környezetvédelmi, egészségbiztonsági területet a menedzsment egyik erős emberének kellene irányítania. A környezetvédelem céljait itt nem a külső szabályozásnak való megfelelésből, hanem a vállalat hosszú távú stratégiájából kellene eredtetni. A környezetvédelemnek ezekben a vállalatokban proaktívnak és offenzívnak kellene lennie. A beruházásoknak csúcstechnológiát („state of the art”) kell képviselniük, ebben a csoportban tipikus a technológiaváltás, és csak elenyészőnek szabadna lennie az úgynevezett „csővégi” tisztítási, illetve a monitoring jellegű beruházások részarányának. A környezetvédelmi oktatásnak a vállalat minden dolgozójára ki kell terjednie, az oktatás igen fontos része a felső vezetők képzése.

A környezeti kihívás hatása a magyar vállalatok környezeti menedzsmentjére. A magyar vállalati vezetők helyzetértékelése

Az előbb ismertetett, még korántsem véglegesnek tekinthető elképzeléseket egy, a magyar vállalatvezetők környezetvédelmi hozzáállását, illetve gyakorlatát elemző – felmérés adatait felhasználva próbáljuk tesztelni.⁷ A kérdőívre válaszoló 169 vállalat jól mutatja be a magyar vállalati kört, mind a vállalatok mérete, mind ágazati szerkezete szempontjából.

Az eredeti kérdőívre válaszoló 169 vállalatból céljainknak megfelelően azt a 75-öt választottuk ki, amelyek ismereteink szerint környezeti kockázataik alapján viszonylag egyértelműen besorolhatók a fenti négy csoport valamelyikébe. Röviden arra törekedtünk, hogy az *1. ábra* mindegyik négyzetében viszonylag homogén csoport jöjjön létre a környezeti kockázatot illetően úgy, hogy mindegyik négyzetbe kerüljön legalább 10-15 vállalat az adatok megbízhatóbbá tétele érdekében. Mivel az *A* és a

⁷ Az elemzéshez a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Környezetgazdaságtani és technológiai tanszékének a Regionális Környezetvédelmi Központ anyagi támogatásával végzett, a magyar vállalatok környezeti menedzsmentjét vizsgáló kérdőíves felmérésének adatait használtuk. A kérdőív részletesebb, más irányú feldolgozása megtalálható: *Gyula Vastag-Dennis A. Rondinelli-Sandor Kerekes: How Corporate Executives Perceive Environmental Issues: Comparing Hungarian and Global companies* Kenan Institute of Private Enterprise Publication Series 1994. p. 30. KENAN-FL AGLER Business School.

A vizsgált vállalati minta összetétele

A mintában szereplő vállalatok jellemzői	A csoport	B csoport	C csoport	D csoport	Teljes
Vállalatok száma	23	10	12	30	169
Ágazati besorolás					
Cipő- és bőripar	5	2	–	–	
Textilruházat	7	–	–	–	
Műanyagipar	–	–	–	4	
Vegyipar	–	2	–	12	
Élelmiszer-feldolgozás	2	2	10	2	
Cukor- és szeszipar	–	4	–	–	
Építőanyagipar	–	–	–	3	
Bányászat	–	–	–	1	
Gépgyártás	9	–	–	1	
Kohászat	–	–	–	5	
Távfűtés	–	–	1	–	
Fafeldolgozás	–	–	1	–	
Közlekedés	–	–	–	1	
Hulladékégető	–	–	–	1	
Egyéb	2	–	–	–	
Foglalkoztatottak száma szerint (fő)					
50 főnél kevesebb	2	0	1	0	21
50–250	6	1	0	3	42
251–500	8	3	0	4	29
500 főnél több	7	6	11	23	77
Az értékesítés volumene szerint (millió forint)					
50 millió forintnál kevesebb	2	0	1	0	12
50–250	7	0	0	1	28
251–500	5	1	1	3	20
500 millió forintnál több	9	9	11	26	109
Külföldi tulajdonhányad százalékban	1,7	29,5	15,6	11,6	13,3

D csoportok összehasonlításával foglalkoztunk részletesebben, ezekbe a csoportokba 23, illetve 30 vállalatot soroltunk be. Az így létrehozott négy rész minta statisztikai jellemzőit a 2. táblázat tartalmazza.

Az *A* csoportba tartozónak tartjuk a ruházati ipar (textil- és cipőipar) vállalatait, valamint a gépipar vállalatainak egy részét, nagyrészt azokat, amelyek szerszámgépek, műszerek stb. gyártásával foglalkoznak. Ezekre a vállalatokra nagyrészt ráillenek az 1. ábra *A* négyzetében található jellemzők.

A *B* csoportba tartozó vállalatok között vannak kifejezetten jelentős környezet-szennyezők. Ide tartozónak véljük a bőrfeldolgozó vállalatokat – a többi között króm-tartalmú veszélyes hulladékaik miatt –, de ide sorolhatjuk a cukorgyárakat és egyes élelmiszer-feldolgozó vállalatokat is, amelyek jelentős szennyezők ugyan, de szennyezésük veszélyessége, vagy annak társadalmi megítélése nem olyan, hogy a problémát jó üzemi környezetvédelmi munkával ne lehetne kezelni.

A *C* csoportba nagyrészt az élelmiszeripar olyan vállalatait soroltuk, mint a baromfi-feldolgozó-ipari, vagy a húsipari cégeket. E tevékenységek társadalmi megítélése változófélben van. Ma még ugyan környezetvédelmi gondjaik nem meghatározóak, de azokká válhatnak, részben jelentős vízszennyezésük miatt, részben a füstöléses tartósító eljárások, illetve más élelmiszer-adalékok egészségügyi hatásai következtében, részben állatvédők és más zöld mozgalmak tiltakozása miatt.

A *D* csoportba tartozónak tartjuk a nehézvegyipari, gyógyszeripari vállalatokat,

a kohászat, illetve az építőanyag-ipar vállalatait. Ide tartozónak véljük a légi közlekedési vagy a veszélyes hulladékok égetésével foglalkozó cégeket is.

A csoportbesorolás természetesen sok szempontból önkényesnek tekinthető. Mint minden szakértői becslés, ez is vitatható. Azt gondoljuk azonban, hogy nem követünk el nagy hibát, ha a fenti elképzelésünk tesztelésére a kiválasztott mintát használjuk. A 3. táblázatban a vállalatvezetők környezeti problémákról alkotott véleményét az ötfokozatú skálán értékeltük, ahol az 5 a válasszal való teljes egyetértést, az 1 pedig az egyet nem értést fejezi ki.

A 3. táblázatban foglalt vélemények bemutatásakor arra keresünk választ, hogy a környezeti kockázatok tekintetében leginkább érintett D csoport vállalatainak vezetői vajon érzékenyebbek-e az átlagnál a környezeti problémákra? A D csoport vállalatainak vezetőinél szembetűnő a megfontolt egyetértés. Kiugró a D csoport átlaga a második kérdést illetően, vagyis a magyar vállalatvezetők közül ebben a csoportban a legmagasabb azoknak az aránya, akik egyértelműen a gazdasági érdekek szemben is indokoltnak tartják a környezetvédelmi érdekek figyelembevételét.

3. táblázat

**Magyar vállalatvezetők környezeti attitűdje
a különböző környezeti kockázatú vállalati csoportokban**

Állítás	A csoport	B csoport	C csoport	D csoport
Az iparágnak újra kell gondolnia a termelés teljes folyamatát, ha nyereségesen akar alkalmazkodni az egyre inkább környezetorientált világhoz.	3,9	3,8	3,2	3,9
Ahol azt környezetvédelmi vagy egészségügyi megfontolások megkívánják, ott termékeink eladását csökkentjük, vagy termelésüket visszafogjuk, függetlenül gazdasági érdekeinktől.	2,3	2,1	2,1	3,0
A környezetszennyezés megelőzése kifizetődik	3,4	3,3	3,8	3,9
Az előállított termékekért a gyártónak felelősséget kell vállalnia, még azután is, hogy a termékek elhagyták már a gyárat.	4,6	4,9	4,9	4,7
A négy állításra adott válaszok átlaga	3,55	3,52	3,50	3,87

A 4. táblázat kifejezetten a vállalatok környezeti menedzsmentjére vonatkozó vállalatvezetői válaszokat foglalja össze.

4. táblázat

A vállalatok környezeti menedzsmentjének jellemző összetevői vállalatcsoportonként

Állítás	A csoport		B csoport		C csoport		D csoport		Teljes minta	
	igen	nem	igen	nem	igen	nem	igen	nem	igen	nem
A környezetvédelem része a vállalati filozófiának	12	11	7	3	7	5	23	7	103	66
A felső vezetésben külön személy felelős a környezetvédelemért	8	15	2	8	7	5	14	16	59	110

Az ebben szereplő állításokhoz fűzött *igen* válaszok jelölik általában a környezetvédelmi menedzsment szempontjából a korszerű gyakorlatot. A magyar környezeti menedzsment általános helyzetét jellemzi, hogy összességében a tagadó válaszok

Állítás	A csoport		B csoport		C csoport		D csoport		Teljes minta	
	igen	nem	igen	nem	igen	nem	igen	nem	igen	nem
Vizsgálják a szállító környezeti magatartását	3	20	1	9	0	12	2	28	10	159
Külső tanácsadókat alkalmaznak	2	21	1	9	2	10	13	17	29	140
A nyilvánosság tájékoztatását szolgáló program működik	2	21	0	10	1	11	5	25	16	153
Alkalmazzák a zöld marketing nyújtotta lehetőségeket	5	18	5	5	2	10	7	23	44	125

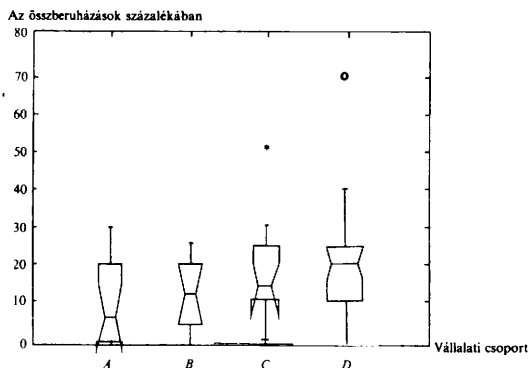
dominálnak. Az igenlő válaszok gyakorisága a vizsgált 169 vállalatnál a fenti hét kérdésre együttesen csak 20 százalék.

A hipotézisünk tesztelésére létrehozott részmintákban az *igen* válaszok részaránya vállalatcsoportonként változó. Az összehasonlított két csoport közül az *A* vállalati csoportban az *igen* válaszok részaránya megfelel az átlagos 20 százaléknak, míg a *D* vállalati csoportban ez az arány jóval nagyobb, 30 százalék. Ezzel kapcsolatban nem az *A* csoport vállalatainak 20 százalékos átlaga okoz gondot, hanem a *D* csoport 30 százalékat tartjuk alacsonynak. Vagyis a válaszok hipotézisünket igazolják ugyan, de nem mutatnak túl kedvező képet a nagy környezeti kockázatú vállalatok környezeti menedzsmentjének színvonalát illetően.

Jelentős különbséget tapasztaltunk a vizsgált vállalati csoportok környezetvédelmi beruházásait illetően is. A 2. ábra szerint 1992-ben az – egyébként nagyon visszafogott –

2. ábra

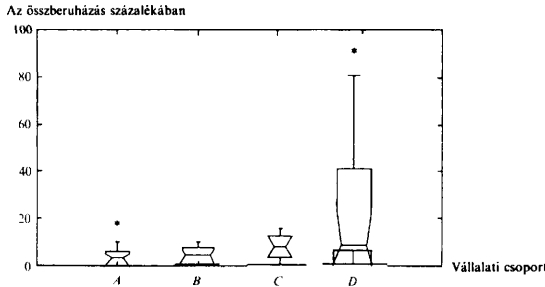
A környezetvédelmi beruházások részaránya a vállalatok összberuházásaiból 1992-ben a vizsgált vállalati csoportokban



Megjegyzés: A következő ábrákon a középső vízszintes vonal a medián értékét mutatja, míg a felső vízszintes vonal a felső-, az alsó pedig az alsó kvartilis értékét jelzi. A medián körüli bevágott keskenyebb rész, a medián körüli 95 százalékos konfidenciaintervallumot mutatja. A kvartilisekből kiinduló függőleges vonal hossza a megfigyelések szóródását jelzi. A függőleges vonal feletti megfigyelések szélsőséges értékeket képviselnek abban az értelemben, hogy az értékük nagyon eltér a mediántól.

3. ábra

A környezetvédelmi beruházások prognosztizált részaránya a vállalatok összberuházásaiból 2000-ben a vizsgált vállalati csoportokban a vezetői várakozások alapján

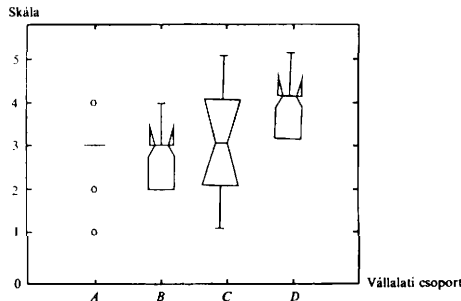


gott – beruházásokból a *D* vállalati csoportban jóval nagyobb a környezetvédelmi célú beruházások aránya, mint az *A* csoport vállalatainál.

Hasonló irányú, de még nagyobb az eltérés a 2000-re vonatkozó vállalatvezetői várakozásokat illetően is, amint azt a 3. ábra mutatja. Hipotézisünket igazolja az is, hogy a vállalatvezetők a *D* vállalatcsoportba sokkal fontosabbnak tartják az alkalmazottak tájékozottságát a vállalat környezetvédelmi politikájáról, mint az *A* vállalatcsoport vezetői (4. ábra).

4. ábra

A vállalati vezetők véleménye az alkalmazottak környezetpolitikai tájékozottságának fontosságáról az egyes vállalati csoportokban 5 fokozatú skálán



Megvizsgáltuk azt is, hogy az egyes vállalatcsoportoknál milyen szintű vezető felelős a környezetvédelmi terület irányításáért. (5. táblázat).

5. táblázat

A környezetvédelmi területet irányító vezető beosztása vállalatcsoportonként

Felelős személy beosztása	A csoport	B csoport	C csoport	D csoport
Vezérigazgató vagy elnök	8	3	5	8
Termelési igazgató vagy főmérnök	7	6	3	16
Főosztályvezető, osztályvezető	4	1	2	2
Nincs válasz	4	0	2	4
Összesen	23	10	12	30

Az 5. táblázatból inkább az a figyelemre méltó, hogy az *A* kategóriába tartozó vállalatoknál négyen nem válaszoltak erre a kérdésre, míg a többi vállalati csoportban a hiányzó válaszok aránya elenyésző. Általános viszont az a tapasztalat, hogy a környezetvédelemért minden vállalati csoportban felsővezető (vezérigazgató vagy helyettes) felelős, s csak elenyésző arányban középvezető.

A nemzetközi összehasonlítást nehezíti, hogy a magyar vállalatok sokkal kisebbek a Nyugaton megszokottnál, így a vállalati szervezeti sémák is viszonylag egyszerűbbek nálunk. A magyar vállalatok többségére a részvénytársasággá alakulás után is a funkcionális szervezet a jellemző. A szervezet korszerűsítésére tett erőfeszítések rendszerint csak a döntési szintek csökkentésére, a döntési hatáskörök decentralizálására, profit-, illetve költségközpontok létrehozására irányulnak, de nem érintik magát a funkcionális szervezetet.

A termelővállalatok esetében ez általában azzal jár együtt, hogy olyan funkciók, mint a minőségügy vagy a környezetügy irányítása rendszerint a termelési igazgató hatáskörébe kerül. Nagyrészt azért történik így, mert e funkciók előzményei – a minőségellenőrzési (meo), illetve a biztonságtechnikai osztályok – hagyományosan a termelési igazgató felügyelete alatt működtek. Ez a helyzet azonban igen ellentmondásos. A termelési igazgató a napi gondok embere, olyan műszaki szakember, aki csak ritkán kerül kapcsolatba a piaccal és általában a külvilággal. Ráadásul minden változtatás csak a gondjait szaporítja. Ilyen körülmények között nehezen képzelhető el, hogy akár a minőségügyi, akár a környezetügyi funkció stratégiai jelleget öltjön. Mindkét funkció érvényesülését nehezíti a múltban hozzájuk tapadt image is. A környezetvédelmi megbízottat a korábbi gyakorlat arra kárhoztatta, hogy mintegy „feljelentse” a saját vállalatát a környezetvédelmi hatóságoknál. A környezetvédelmi megbízott jelentései alapján szabták ki a vállalatra a víz-, a veszélyeshulladék- és a légszennyezés miatti bírságokat. Emiatt a környezetvédelemmel foglalkozók éppen a felügyeletüket ellátó termelési igazgatóval voltak állandó konfliktusban. Ez a „halott-kémi szerep” volt jellemző a minőségellenőrzési osztályokra is. Amikor tehát a vállalati menedzsment környezeti attitűdjét értékeljük, nem szabad elfelejtenünk, hogy a környezeti funkció vállalatainknál hátrányos helyzetből indult. Ez a hátrányos helyzet megnyilvánult a terület szakember-ellátottságában is. Tömören fogalmazva, nem a legkreatívabb szakemberek működtek ezen a területen.

Az első számú vezetők nagyarányú közvetlen részvételét az magyarázza, hogy Magyarországon a környezetvédelem 1989 előtt politikai ügygé vált, mivel ellenzéki politikai mozgalmak saját legitimálásukra használták. Ezért Magyarországon a gazdasági hatalmat képviselő vállalatvezetők viszonylag jól szervezettek, a média érdeklődése által kísért környezetvédelmi társadalmi mozgalom hatására azt tapasztalták, hogy a környezetvédelmi kérdésekben a felső vezetőknek naprakészen bizonyítaniuk kell azt, hogy környezetvédelmi ügyekben a „megkövetelhető gondosság” elvének megfelelő gyakorlatot követnek.

Következtetések

Az empirikus megfigyelések alapján megállapítható, hogy a vállalatok környezeti kockázatai és környezetvédelmi menedzsmentjének természete között viszonylag erős kapcsolat mutatható ki. Az egyes vállalatok esetében értelemszerűen igen sok az esetlegesség, ez azonban csak erősíti azt a meggyőződésünket, hogy a vállalatvezetés helyzetértékelése környezeti szempontból, illetve az erre épülő környezetpolitika kimunkálása jelentős segítséget nyújthat a vállalatvezetőknek a környezeti kihívásban rejlő lehetőségek és korlátok felismerésében és a helyes vállalati stratégia megalapozásában.

Egy veszélyeshulladék-égetéssel foglalkozó vállalat számára például a környezetvédelem stratégiai jelentőségű, mégpedig több szempontból. Egyrészt a környezetvédelmi

előírások szigorodása jelentheti számára az üzleti lehetőségek bővülését az egyik oldalról, minthogy nő az égetőkapacitás iránti kereslet. A másik oldalról pedig a szigorodó előírások miatt nőnek a követelmények az égető által alkalmazott technológiákkal szemben, a megengedett emissziós küszöb egyre szigorúbb követelményeket szab, vagyis a vállalat piacon maradásának a legfontosabb feltétele: a környezeti követelmények maradéktalan teljesítése, a jó kommunikáció a környékbeli lakossággal, a kiemelkedő környezetvédelmi teljesítmény. Az ilyen vállalatokban a környezeti funkciót a legfelsőbb vezetők szintjén kell képviselni, s a környezetvédelem a vállalati stratégia meghatározó eleme.

Más vállalatok esetében elegendő lehet, ha a vállalat betartja a környezetvédelmi előírásokat, magát a vállalati stratégiát nem a környezetvédelem dominálja. Egy ruhaipari, vagy egy távhőszolgáltató vállalat számára valószínűleg elegendő a környezetvédelmi törvényeknek való megfelelésre törekedni, s elegendő ha a környezeti funkció a középvezetés szintjén jelenik meg. A vállalati menedzsment számára a környezeti kihívás általában a vállalkozás működésének külső feltételrendszeréhez tartozik. A vállalat azonban többféleképpen viszonyulhat ezekhez a külső feltételekhez. Adottnak tételezheti fel őket, és választhat alkalmazkodó stratégiát, amit reaktívnak is hívhatunk, azaz olyan stratégiának amit az jellemez, hogy a vállalat reagál a környezeti szabályozás változására, betartja a törvény által előírt normákat stb.

A vállalat követhet offenzív stratégiát is. Megpróbálhatja prognosztizálni a környezetvédelmi szabályozás várható változását, alakíthatja a vállalat termékpolitikáját és fejlesztési politikáját is úgy, hogy megelőzze a szigorodó környezeti szabályozással való összeütközést. Sőt a vállalati stratégia innovatív is lehet, amikor vezető szerepet játszhat a környezeti követelmények alakításában. Kifejleszhet környezetbarát termékeket és technológiákat, amivel versenyelőnyre tehet szert, amennyiben a környezetvédelem mozgalmak és hatóságok, mint követendő példát, normaként állítják a vállalatot a többi vállalat elé.

A tevékenység környezeti hatásai, a társadalmi nyomás nyilvánvalóan döntően befolyásolják a vállalati menedzsmentet abban, hogy defenzív vagy offenzív környezeti stratégiát követ-e. A vállalat környezeti stratégiája azonban jelentős mértékben azon is múlik, hogy mennyire képes a vállalati menedzsment felismerni a környezeti kihívásban rejlő kedvező lehetőségeket, és általában mennyire innovatív a vállalati menedzsment.

Hivatkozások

- BARTMAN, T. R. [1993]: Dodging Bullets. Október 1.
 BOULDING, K. E. [1991]: The Economics of the Coming Spaceship Earth. Megjelent: *Daly, H. E.–Townsend, K. N.* (szerk.): Valuing the Earth. The MIT Press, Cambridge–London.
 CASH, J. I.–MCFARLEN, F. W.–MCKENNEY, J. L. [1992]: Corporate Information Systems Management. Irwin Homewood, Illinois, Boston.
 PORTER, M. E. [1980]: Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. The Free Press.
 PORTER, M. E. [1991]: America's Green Strategy. Scientific American, 264(4)
 RAPPAPORT, A.–FLATHERTY, M. [1992]: Corporate Responses to Environmental Challenges. Initiatives by Multinational Management. Westport, Conn: Quorum.
 WELFORD, R.–GOULDSON, A. [1993]: Environmental Management and Business Strategy, Pitman, London.
 WYNNE, I. [1987]: Clean Production Strategies. (Szerk.: *Tim Jackson.*) LEWIS.

KÖNYVISMERTETÉS

Thijs ten Raa: Linear Analysis of Competitive Economies

(Versenygazdaságok lineáris elemzése). LSE Gazdasági Kézikönyvek sorozat.
Harvester/Wheatsheaf, New York, London, Toronto, Sidney, Tokyo, Singapore.
179 o. + Index.

A kötet rendkívül tömör szerkezetű és egységes felépítésben készült. A feltételes szélső értékek számításából indul ki, felöleli a Leontief-inverz, a multiplikátorok, a lineáris programozás, a helyettesítés, a nemzeti számvetés (National Accounting), a technikai együttthatók, a termelési függvények és a hatékonyságszámítás, a nemzetközi kereskedelem, a környezetgazdaság, a technikai változások és a beruházások, valamint a sztochasztikus input–output számítások tárgyköréit.

Az anyag hagyományos mikro–makro felosztásával ma már igen indokoltan szakítva, a szerző könyvét három egymástól eltérő típusú egyetemi kurzus egységes vezérfonalául szánta. A szokásos mikroökonómiai tanmenet általában tárgyalja a műveletelemzés, optimalizálás, a nemzetközi kereskedelem és külsődlegességek (externalities) kérdéseit is. Ezeket a kötet közös és egyöntetű elméleti alapon fejti ki. A szokásos makroökonómiai kurzusok viszont általában elhanyagolják a nemzeti számvetést és a termelési függvényeket. A kötet ezért az eddiginél szorosabbra fűzi kapcsolatukat a gazdaság gyakorlati modelljeivel. Végül harmadik javasolt tárgykörként a sokszektoros elemzés az előbbieknél általánosabb tananyaga mindezen modelleket összeköti az input–output elmélet és a lineáris programozás modern és csiszolt eszközeivel is.

A matematikai szerkezet a Lagrange-szorók, tehát a feltételes szélsőértékek kiszámításának általános eszméjéből kiindulva a lineáris egyenlőtlenségekre épít (Farkas és Haar tételére), majd a lineárisan független vektorok rendszerének definíciója révén (Halmos véges lineáris tere) rendkívül következetesen és körültekintően fejt ki és építi fel anyagát. Minden fejezet a tárgyra vonatkozó részletesebb irodalom ajánlott műveivel és hasznos ellenőrző kérdésekkel zárul. A modelleket önmagukban is érdekes gyakorlati problémák számítási anyagával illusztrálja.

A kötet bevallott elődje Gale ma már klasszikus műve „A lineáris gazdasági modellek elmélete”. Szigora és szabatosága elődjéhez hasonlatos, tárgyköre a közben végbement fejlődésnek megfelelően sokkal szélesebb és eljut a gyakorlatig, az alkalmazott számításmenetek bemutatásához is. Összefoglaló monográfiának is tekinthetjük, amely rendszerezi és egységesen rögzíti a teljes terület elméleti és gyakorlati apparátusát.

A szöveg megértéséhez elegendő az elemi kalkulus (differenciálszámítás) ismerete, mivel a lineáris algebra szükségesnek mutató fogalmait a kötet gondosan és érthetően elmagyarázza. Mégis, ha valaki e modellek használatából és alkalmazásából kívánna megélni, kívánatos lehet a szélesebb tájékozottság a matrixelmélet, a valószínűségi számítás, valamint a számítógépek és programjaik kezelése terén is, hiszen a terület módszertana éppen a modern elméleti és számítási lehetőségek kialakulásával párhuzamosan fejlődött ki. Az idézett irodalom megadja a lehetőségekhez, hogy hozzájussunk a megfelelő ismeretekhez.

Nem bírálatként, csak a tartalom pontosabb meghatározásaként említendő, hogy a kötet nem foglalkozik a pénzügyi elemzések és a gazdasági ciklusok tárgykörével. Helyesnek mutatkozik ez az önkorlátozás, mivel mindkét terület megkívánna a sztochasztikus folyamatok elméletének kiépítését, ami ma még csak a posztgraduális oktatás keretében történhet meg. Meg kell jegyezni azonban, hogy az alapozás tudatosan és körültekintően úgy történik, hogy a magasabb kurzusok biztosan támaszkodhatnak az előadottakra, sőt a megkívánt kapcsolódási pontok (konvolúció, operátorelmélet, sztochasztikus modell stb.) is már helyükön vannak.

Magyar tudós számára szép és jó öröm látni, hogy Farkas, Haar, Neumann, Halmos, Egerváry ma már közkinccsé vált eredményei mellett (amelyek nélkül e tudományos terület létre sem jöhetett volna) hazája ma élő kutatóinak munkája is sokban hozzájárult e világszerte egyetemi alapfokon, tehát mintegy bevezetésként oktatott matematikai elmélet és modellcsalád, valamint a gyakorlati alkalmazás módszereinek és módszertanának mai alakjához, logikus és zárt rendszerbe foglalható kikristályosodásához.

Bródy András

Technological lag and intellectual background

(Problems of transition in East Central Europe)

(Szerkesztette: Kovács János)

Dartmouth Kiadó, Aldershot, 1995.

A kötet az 1994 januárjában Budapesten ugyanilyen címmel tartott konferencia előadásait tartalmazza. Többségük az Európai Unió COST programja keretében végzett, a Single European Market témakörhöz kapcsolódó kutatásokra épült. A könyv mintegy folytatása a részben azonos kutatói kör tanulmányait magában foglaló, ugyancsak a Dartmouth Kiadó gondozásában 1990-ben megjelent *Economic Planning in Transition* című kötetnek.

A tanulmányok – mint az alcím is utal rá – a kelet-közép-európai országok problémáival foglalkoznak, némi kitekintéssel a Balti országokra. A volt Szovjetunió utódállamai kívül maradtak a vizsgálódásokon. Zömük a magyar folyamatokat elemli. Ez nyilván összefügg azzal, hogy a nemzetközi kutatógárda magját magyar közgazdászok alkották. A többi volt szocialista ország helyzetét bemutató tanulmányok arra mutatnak, hogy ha a részletekben jelentősek is az eltérések, az alapvető folyamatok és problémák nagyrészt hasonlóan a térség országaiban. A gazdaságilag magasan fejlett világtól való lemaradás egyik országban sem újkeletű, az mindennüzt évszázadokra nyúlik vissza, de az utóbbi fél évszázadban mélyült a szakadék. Egyértelműen kiderült az is, hogy a gazdasági átalakulás folyamata általában nem a politikai rendszerváltással, a szocialista világrendszernek a nyolcvanas-kilencvenes évek fordulóján bekövetkezett összeomlásával kezdődött. Egy tervezéssel kombinált piacgazdaság kiépítésére irányuló reformfolyamat, elsősorban Magyarországon, de más kelet-közép-európai országokban is, már korábban megindult.

A közölt tanulmányok sokfélék, egy kis túlzással szólva, ahány, annyi féle. Ez vonatkozik a téma kiválasztására, a megközelítés módjára, a kutatás és interpretálás módszereire, stb. Mégis az olvasó úgy érzi, hogy valamiféle egységet alkotnak, kapcsolódnak egymáshoz. Ami elsősorban összeköti őket az szemléletük, nézőpontjuk hasonlósága. Minden tanulmányt hosszú távú és ugyanakkor emberközpontú szemlélet hat át. Ez jellemzi azokat is, amelyek túlnyomórészt a számok nyelvén vagy ábrákon, grafikonokon keresztül adják elő mondanivalójukat, és azokat is, amelyek egyetlen szám, ábra, grafikon nélkül közlik gondolataikat, valamint azokat is, amelyek a Kárpát-medence régmúltjában kalandoznak.

Jelenleg napról napra élünk nemcsak gazdaságilag, hanem gondolkodásunkban is. A napi gondok tengerében fulladva messzebbre ritkán tekintünk. A hosszabb távú szemlélet nem divat. Aki elkezd olvasni a könyvet, az egy rövid időre elfelejtkezik költségvetési deficitünk legújabb hátborzongató számairól és önkéntelenül is megpróbál távolabbra nézni.

A tanulmányokból kibontakozó jövő valamivel kevésbé sötét, mint amilyenek azt ma látjuk, amikor már nemcsak a felzárkózás hogyanja, hanem olykor a lehetősége maga is kérdésként merül fel. Hosszabb távon könnyebb bizakodónak lenni. Természetesen a kötet szerzői is tisztában vannak azzal, hogy a piacgazdaság kiépítése nem vezet el automatikusan a Nyugathoz viszonyított lemaradásunk jelentős csökkenéséhez, hogy az út hosszú és rögös, de közülük többen mégis látni vélik, vagy vélték azt a bizonyos fényt az alagút végén.

Ez a viszonylagos optimizmus vagy inkább mérsékelt pesszimizmus, szorosan összefügg, azzal a felfogással is, mely szerint a gazdasági felzárkózás esélye mindenekelőtt az emberi tényezőn, ezen belül főképp a munkaerő általános és szakmai képzettségén múlik, márpedig ebben a régió országai nem állnak rosszul. Jelentős részük mélyen gyökerező kulturális tradíciókkal, viszonylag fejlett oktatási-képzési rendszerrel, elismert eredményeket felmutató kutatóbázissal rendelkezik. Sajnos a konferencia óta ezen a téren is sokat romlott a helyzet, és még súlyosabb fenyeget. Ugyanakkor kétségtelenné vált, hogy a magasan fejlett világtól nem különösebben elmaradó képzettség önmagában, az egyéb körülmények kedvezőtlen alakulása esetén, keveset segít.

Mint már szó volt róla, az egyes tanulmányok nagyon különbözőek, de kivétel nélkül valamennyi tudományos igényű, valamennyinek van mondanivalója. A szerkesztőnek sikerült őket úgy egymáshoz igazítani, összerendezni, hogy végül is jól kiegészítik egymást.

A könyv *első része* a magyar átmenet problémáit tárgyalja. *Nyers Rezső* indító tanulmánya – Magyarország gazdasági stratégiája az átmenet és a recesszió szorításában címmel – az átmenettel összefonódott általános recesszió kérdéseit vizsgálja, külön súlyt helyezve a vállalatok helyzetére és az Európai Közösség szerepére. Az ezt követő három tanulmány a gazdaság három legfőbb szektorában végbemenő folyamatokkal, és a válságból való kilábalás lehetőségei-

vel foglalkozik. *Bonifert Donát* az ipari termelés súlyos visszaesésének az okait kutatja, különösen a tulajdonviszonyok változásának, valamint a privatizációnak a hatását vizsgálva. *Sipos Aladárnak* a mezőgazdaságra vonatkozó elemzései ahhoz az eredményhez vezettek, hogy a mezőgazdasági termelés tragikus méretű visszaesése Magyarországon nem volt szükségszerű, azt jelentős részben a mezőgazdasági politika hibái okozták. *Ehrlich Éva* az infrastruktúra és a szolgáltatások alakulásáról ad képet. Megállapítja, hogy a korábbi évtizedek súlyos lemaradása után a telekommunikáció és a kereskedelmi hálózat az utóbbi években viszonylag gyors fejlődésnek indult.

A kötet *második része* a technológiai színvonal és a versenyképesség, valamint a kutatás és fejlesztés kérdéseit tárgyalja.

Molnár György és Tarján Tamás tanulmánya alátámasztja, hogy hazánkban a Nyugattól való súlyos technológiai lemaradás ellenére viszonylag magasán képzett a munkaerő és fejlett kutató-fejlesztő hálózat jött létre. Ez utóbbi szétesése különösen a vállalati szférában, a felzárkózás jelentős tényezőjétől fosztott meg bennünket. Az Ausztria gazdasági utoléréhez szükséges idő prognosztizálása megdöbbentő, de reálisnak tűnő eredményt produkált.

Geoff Mason és Karin Wagner egy angol–német vállalati összehasonlítás során az ipari versenyképesség meghatározó elemét a technológiai transzferben, illetve a munkaerő innovatív képességében találja meg, mely utóbbi igen szoros kapcsolatot mutat a munkaerő képzettségével. *Andrzej Karpinsky* a technológiai rés és a szellemi háttér kapcsolatát Lengyelországban, *Jana Sereghyova* pedig Csehországban vizsgálja. A Nyugat-Európa-hoz való felzárkózás esélyeit mindkettőn – különösen Sereghyova – a magyar közgazdászoknál valamivel kedvezőbbnek ítélik.

A *harmadik rész* tanulmányai a külkereskedelem szerepét vizsgálják. *Majoros Pál* a világ- és az egységes európai piac irányában történő magyar nyitás, *Goldperger István* pedig a külkereskedelmi struktúra kérdéseivel foglalkozik, különös tekintettel a munkaerő képzettségére gyakorolt hatására. Mindkét szerző álláspontja, hogy a keleti piacok súlyának a drasztikus csökkenése külkereskedelmünkben súlyos kormányzati hibákkal is összefügg és csak átmeneti lehet. *Erik Terk* tanulmánya Észtország külkereskedelmének problémáit tárgyalja. Világosan kiderül belőle, hogy a politikai függetlenség nem hozta meg automatikusan a gazdasági függetlenséget a Baltikum országai számára.

A *negyedik rész*, mely *Az oktatási rendszer: a fejlődés kulcsa* címet viseli, mintegy kulcsfejezete a kötetnek. A négy tanulmányból három a magyar oktatás kérdéseivel foglalkozik. *Kovács János és Virág Ildikó* tanulmánya mindenekelőtt a tömeges munkanélküliségből fakadó oktatási követelményeket vizsgálja. Álláspontjuk, hogy bár a magyar oktatási rendszer korábban is színvonalas képzést tudott nyújtani, feltétlenül szükséges az új helyzethez való hozzáigazítása. *Kozma Tamás* az oktatás terén végbemenő globalizációs folyamatokkal ismert meg, ezen belül különösen az elitoktatás, a demokratizált oktatás és a tömegoktatás kérdéseivel. Az azonban a benyomásom, hogy a valóban érdekes, fontos gondolatokat talán egyszerűbben is meg lehetett volna fogalmazni.

Timár János tanulmánya a gazdasági struktúra modernizációjának szemszögéből elemzi az oktatás és a szakmai képzés problémáit. *Olivier Bertrand* a fejlett piacgazdaságokban, elsősorban Franciaországban, Németországban és Nagy-Britanniában, vizsgálja az oktatás és a szakmai képzés helyzetét, az *e* téren jelentkező kihívásokat és az azokra való reagálást. Kiderül a tanulmányból, hogy a Nyugat oktatási rendszere korántsem egységes, sőt nagyon is heterogén, de az integrálódási folyamat során csökkennek a különbségek.

Az *ötödik rész* kulturális és jogi szemszögéből, valamint a társadalmi tradíciók oldaláról vizsgálja a piacgazdaságba való átmenetet. *Bruno Dallago* a szovjet típusú társadalmi rendszerek összeomlását és az átmenet nehézségeit elsősorban az állam szerepe szempontjából tárgyalja, ami meglehetősen újszerű megközelítés. *Banai Miklós és Lukács Béla* évszázadokra, sőt több mint egy évezredre visszamenően eleveníti fel a Kárpát-medence olykor sikeres, de inkább sikertelen felzárkózási kísérleteit. *Földesi Tamás* a magyar jogrendszernek, különösen az emberi jogokat érintő változásait, az európai jogrendszerhez való közeledését mutatja be. *Kiglics István* tanulmánya a nyugati termelési és technikai kultúrának a japán gazdaságba való integrálódását kíséri nyomon, számunkra is hasznos tanulságokkal.

A kötet elsősorban a külföld számára készült, az ő számára kíván hirt adni a kelet-közép-európai régió problémáiról, megoldásuk, enyhítésük lehetséges útjairól. Nem kétséges azonban, hogy mi is haszonnal forgathatjuk.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Preannounced crawling peg regime in Hungary

György Kopits

The preannounced crawling peg regime occupies a central place in the corrective policy package introduced by the Hungarian authorities in March 1995. The main goals of the new exchange rate regime are: restoration and maintenance of external competitiveness, cooling inflation expectations and ensuring the credibility of macroeconomic policy. The present parameters of the regime (initial step devaluation, rate of crawl, intervention band), as well as developments in the spot and forward foreign exchange and government securities markets, indicate that the crawling peg had a successful start in Hungary. The experience of other countries (Southern Korea, Portugal, Israel, Poland) suggests that the future success of the crawling peg is closely dependent on the implementation of fiscal restraint and wage discipline. In addition, in the near term, it is essential to follow a prudent interest rate policy, that is, without risking capital outflows. Another lesson from outside experience is that the authorities should avoid an additional step devaluation, an increase in the rate of crawl, or a widening of the band, before the credibility of the new regime has been firmly established.

Crisis spiral, or: a possible interpretation of the loss of capital of the Hungarian banks

Júlia Király

The Hungarian banking system lost its capital between 1987 and 1993. Earlier investigations suggest that for an explanation of this fact it is insufficient to explore the characteristics of mismanagement in the banks, the analyses have to be extended to outside the banking system. The adaptation of the so-called Fisher spiral – recently used for the analysis of the Great Depression – allows a possible approach to the loss of capital. It also raises a number of questions the answer to which brings us nearer to an understanding of the present situation of the Hungarian monetary system and its future possibilities. Those formulated in the study do not mean the end of research, but rather outline its initial hypotheses. The study suggests that in the relationship between the monetary and the real sectors it is not so much the monetary but the credit channel that plays the main role – and this is the case in Hungary, too.

Financial development, inflation and economic growth (Three dynamic optimization models)

Ákos Valentinyi

The study analyses the interrelations between financial development, inflation and economic growth in an endogenous growth model. The model interprets the financial sector as one influencing both the demand for money and capital productivity. The analysis shows that financial liberalization has a positive impact on economic growth, but its measure depends on the real rate of interest before liberalization and the rate of inflation. Besides, according to one version of the model, inflation has a strong negative impact on growth. This result differs from that of the endogenous growth models hitherto known, according to which inflation has but a minimal impact on growth, but it is consistent with that of empirical analyses.

The economy of mental infatuation

Balázs Hámori

The sects increasingly spreading throughout the world – thus also in Hungary – have lately become objects of research not only of sociologists or theologians, but have also attracted the attention of economists. At the first glance the fact is hardly compatible with the assumption of a rationally acting *homo oeconomicus* that the micro-communities demanding great sacrifices, self-abnegation and denial, often even eliciting social excommunication, are frequently highly successful and the number of their members is fast growing in spite of the general secularization trends. The inexorability, and mental infatuation characteristic of some of these sects is only seemingly irrational. In fact, the high costs of admittance and sacrifices serve the straining away of stowaways. Faith is, namely, a public good the supply of which would be insufficient – similarly to other public goods – if the religious community were weakened by stowaways. The sects not only take away from their members, but also offer them something: salvation goods in a wider sense of the word. In the author's interpretation this notion comprises much more

than common faith and transcendental experience. The salvation goods do satisfy very earthly needs. At the end of the article the author touches on the growth and equilibrium problems of these special religious groups. The choice by others exercises a positive external impact on those joining the sect, thus the more people choose such a community, all the more likely it is that many more will choose it in the future. At the same time, the growth of the sects increases the chance for the appearance of stowaways and this state of affairs calls for new sects, for new movements. These may give sense and meaning to the world for those who cannot find these in themselves and in their primary communities.

Hypotheses about the factors determining supply, demand, the current account balance of payments and the acceleration of inflation

Péter Csillik

The article surveys some important questions of the theory of money. It makes efforts at analysing the problems of saving, investment, income creation, demand, the balance of payments, acceleration of inflation and indebtedness with the aid of simple models. The author reaches the conclusion that almost each of these questions can be given a satisfactory answer without any resort to the theory of money. Later the author passes from the analysis of short-term growth problems to the investigation of long-term affairs. He indicates that it is with the aid of the pair of notions of innovation – coalition that we can make progress in this field. With this the author strives to throw a bridge across his statements in the September 1989 issue of this periodical, inquiring into the more general problems of economic growth and the now reviewed theses of monetary theory.

Environmental hazards of enterprises and the responsibility of managers

Sándor Kerekes–Dennis Rondinelli–Gyula Vastag

There can be no doubt that the greatest challenge for humanity in the next century will be the problems of the environment. The social order of values changes, but it is uncertain whether the managers of the now developing market economies will be – using the terms of Kenneth Boulding – cowboys who, considering the world to be an open one, think that in the interest of enrichment every resource should be conquered and used, or aeronauts who know that the Earth is finite and thus make efforts in the economy at recycling the wastes. In the West it was partly the social debates evolving in the wake of environmental catastrophes that forced the solution, and society made managers responsible, also under criminal law, for the environmental problems. In the most developed Western countries the managers defend themselves through over-insurance against the environmental challenge, while Eastern and Central Europe are characterized by uncertainty also in this respect. According to the hypothesis of the authors it is expedient to develop the environmental management securing adequate security for the firms by setting out from the environmental hazards of the enterprise. A wrong environmental management can ruin a firm in the same way as a wrong financial management can. In addition, it is possible that wrong decisions entail greater social risk. The authors formulated their hypothesis by mostly relying on the experiences of the multinational firms, but for practical proof serve the empirical data of a Hungarian survey through questionnaire. Beside those interested in the topic, the article is recommended first of all to managers.

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, September 1995

CONTENTS

György Kopits: Preannounced crawling peg regime in Hungary 797
Júlia Király: Crisis spiral, or: a possible interpretation of the loss of capital of
the Hungarian banks 819
Ákos Valentinyi: Financial development, inflation and economic growth (Three
dynamic optimization models) 838

ESSAY

Balázs Hámori: The economy of mental infatuation 860

DISCUSSION

Péter Csillik: Hypotheses about the factors determining supply, demand, the
current account balance of payments and the acceleration of inflation 871

WORKSHOP

Sándor Kerekes–Dennis Rondinelli–Gyula Vastag: Environmental hazards of
enterprises and the responsibility of managers 882

BOOK REVIEW

Thijs ten Raa: Linear Analysis of Competitive Economics (*András Bródy*) .. 896
Technological Lag and Intellectual Background (Collection of Studies edited by
János Kovács) (*Katalin Szikra Falusné*) 897
English abstracts of the articles 899

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: 1995. augusztus 1.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/09-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 9,2 (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), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 Ft

Üzlet határok nélkül



az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával sokkal könnyebben elérheti célját!

Alapvetően könnyebb

Az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával Ön egy olyan komplex szolgáltatás csomagot vehet igénybe külföldön és belföldön egyaránt, amelyet üzletemberek igényei alapján alakítottak ki. A legfontosabb az, hogy Ön készpénz nélkül utazhat a világon bárhová, hiszen az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával 10 millió üzletben fizethet, és ha kell - természetesen - készpénzt is felvehet a világ 360.000 bankfiókjában és 164.000 bankjegykiadó automatájából.

Sokkal biztonságosabb

A bankjegyeket bárki felhasználhatja. Így könnyű belátni, hogy jóval veszélyesebb nagyszegű készpénzt magunknál tartani, mint az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával utazni, melyet kizárólag annak birtokosa használhat. Sőt, az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájának használatával a hamis bankjegyektől is megkímélheti magát.

Lényegesen kényelmesebb

Az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyája nem csak az indulás előtt és az utazás során nyújt nagyfokú kényelmet, hanem a hazaérkezés után is, hiszen az üzleti út költségeinek elszámolása is lényegesen egyszerűbbé válik. Ez a kényelem azt jelenti, hogy Ön sokkal több figyelmet szentelhet magának az üzletnek.

Felkészülhet a váratlanra

Ha IBUSZ BANK VISA Business bankkártyát vált, akkor nem fordulhat elő, hogy váratlanul éri - egy jó üzlet érdekében

történő - azonnali utazás, hiszen Önnek nem kell valutát kiváltania és valuta kiviteli engedélyre sem lesz szüksége - azonnal utazhat. Sőt, a belföldi üzleti utak során is mindig elegendő fizetőeszköz lesz Önnek, így a váratlan kiadások sem hozzátják kényelmetlen helyzetbe.

Nemzetközileg is elismert elegancia

Amikor Ön IBUSZ BANK VISA Business bankkártyát vált, akkor a világ egyik legkorszerűbb készpénz-helyettesítő eszközének birtokosává válik. A VISA kártya a világ minden pontján rangot jelent. Amikor meglátják bankkártyáját, akkor mindenki tudni fogja, hogy az Ön szavának súlya van.

...és még ennél is több



Ezeken kívül Ön még jónéhány olyan szolgáltatást kap az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyával, amelyek még biztonságosabbá és kényelmesebbé

teszik üzleti útjait, mint például:

- több oldalú segítségnyújtást és biztosítást (egészségügyi, utazási és jogvédelmi),
- sürgősségi készpénzfelvétel és kártyacsere lehetőségét,
- "Sprint VisaPhone" - kedvező díjszabású telefonos szolgáltatást.

Ha a fentiek meggyőzték és igénylőlapra van szüksége vagy ha a fentiek még nem győzték meg és további információkat (részletes kondíciókat) szeretne megtudni, akkor kérjük hívja a 252-0333-as telefonszámot.



Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. OKTÓBER

TÖRÖK ÁDÁM

Magyar iparfejlődés középtávon – jövőkép és forgatókönyvek

RÉTI JÁNOS

A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése

ÁBEL ISTVÁN-SZAKADÁT LÁSZLÓ

Csőd a piacgazdasági átmenetben

HOVÁNYI GÁBOR

A vállalat és környezete az ezredfordulón – a menedzser szemével

SPÉDER ZSOLT

„Makacs” stabilitás és folyamatos újrendeződés

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, XLII. évfolyam, 1995. október

TARTALOM

<i>Török Ádám</i> : Magyar iparfejlődés középtávon – jövőkép és forgatókönyvek	901
<i>Réti János</i> : A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése	926
<i>Abel István–Szakadát László</i> : Csőd a piacgazdasági átmenetben	942
<i>Hoványi Gábor</i> : A vállalat és környezete az ezredfordulón – a menedzser szemével	955

MŰHELY

<i>Széder Zolt</i> : „Makacs” stabilitás és folyamatos újrendeződés	972
---	-----

KÖNYVISMERTETÉS

Csaba László (szerk.): Privatization, Liberalization and Destruction: Recreating the Market in Central and Eastern Europe (<i>Bruno Dallago</i>)	989
--	-----

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	991
---	-----

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

TÖRÖK ÁDÁM

Magyar iparfejlődés középtávon – jövőkép és forgatókönyvek

A kínálatorientált gazdaságpolitika lehetőségeinek vizsgálatához fontos áttekinteni a magyar ipar középtávú fejlődésének legfontosabb keretfeltételeit. A tanulmány ezeket a vállalati gazdálkodás külgazdasági, általános gazdaságpolitikai, monetáris, növekedési környezetében, valamint a vállalatműködés általános feltételrendszerében határozza meg. E feltételek optimista, átlagos és pesszimista variánsainak összekapcsolása adja a jövőkép különféle forgatókönyveit.*

Kínálatorientált gazdaságpolitika még akkor sem képzelhető el szektorális politikák nélkül, ha szakmailag széles körű az egyetértés arról, hogy például az iparban a szektor fejlődésének közvetlen kormányzati irányításával már nem lehet többé megpróbálkozni. A mikroszféra fejlesztési szándékainak kialakulásában/kialakításában azonban a kormányzat is közreműködhet, amit – új tartalmú régi kifejezéssel – az *iparpolitika* fogalommal lehet jelölni. A tanulmány így tulajdonképpen a számos szakértő által várt kínálatorientált gazdaságpolitika egyik szektorális szeletének, az iparpolitikának vagy – szalonképebb kifejezéssel – az iparra vonatkozó struktúrapolitikának a középtávú feltételeit kívánja áttekinteni.

A magyar ipar a nyolcvanas évek eleje óta többrétű válsággal küzd. Ebben – időben változó erősséggel és arányban – a strukturális, a növekedési, a szervezeti és az értékesítési válság elemei egyaránt megtalálhatók. Ennek a válságnak a megoldása halaszthatatlan, de közben tudomásul kell venni az ipar hányadának hosszabb távú csökkenését a foglalkoztatás, illetve a GDP előállításának szektorális struktúrájában. A nemzetgazdaságban lassan mérséklődő súlyú ipar számára azonban ennek a relatív súlycsökkenésnek nem kell feltétlenül *gyengülő szerepet* is jelentenie. Japán, Svájc, Hollandia vagy Svédország ipara az elmúlt három évtized alatt a GDP-n belüli arányát tekintve ugyancsak visszaszorult, ettől azonban nemzetgazdasági, de főleg nemzetközi értelemben korántsem került perifériára. Korszerűsödése, versenyképességének alakulása, világpiacon jelenléte – az említett országokat tekintve – egyaránt javuló, erősödő irányzatú volt. Stratégiai szerepének alakulását elsősorban nem foglalkoztatási szerepének csökkenése, hanem a gazdaságnak arra a modernizációs folyamatára gyakorolt befolyása határozta meg, amelynek hordozójává mindinkább

* A tanulmány az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium felkérésére készített, és az MTA ipargazdasági bizottságának 1995. júniusi ülésén megvitatott munkaanyag (A magyar iparfejlődés jövőképe és a kedvező fejlődési variánsok elérésének iparpolitikai eszközei) 1. és 3. fejezetének átdolgozott változata. A szerző köszönetet mond a szakmai opponens, *Papanek Gábor*, az IKM részéről *Gulácsi Gábor* és *Bagó Eszter*, valamint *Berkó Lilli*, *Karsai Judit*, *Kozma Ferenc*, *Penyigey Krisztina*, *Román Zoltán* és *Ványai Judit* hasznos észrevételeiért és tanácsaiért.

az infrastrukturális fejlődés vált. Az ipar és az ipari szolgáltatások közötti határ ugyanakkor mind jobban elmosódott. Ezért amikor 1995-ben vagy a következő években *iparpolitikáról* beszélünk, egyre jobban bele kell értenünk az *ipariszolgáltatás-politika* fogalmát is.

A jövőkép koncepcionális háttéréről

A magyar ipar elhúzódó válságából a kormánynak végre meg kell találnia a kiutat a gazdaságpolitika fő törekvéseivel összhangban. Az 1995-ös stabilizáció magyar gazdaságpolitikája elsősorban konjunktúrapolitikai eszközökkel (erről lásd Csaba [1995]) próbálja a makroökonómiai egyensúlyi helyzetet helyreállítani, és a növekedést megalapozott módon tartóssá tenni.

Ez nem zárja ki strukturápolitikai elképzelések, esetleg stratégia érvényesülését, csak hogy ehhez meg kell fogalmazni azt, hogy a stratégiának milyen „végállapot” felé kell mutatnia. Nagyon fontos itt előre tisztázni, hogy nem előrejelzésre, a (középtávú) „végállapot” ábrázolására törekszünk.¹ Erre nem áll rendelkezésre metodikai apparátus. Igaz, az adott helyzetben, bizonyos statisztikai adatok kétes értéke és fontos makroökonómiai mutatók több éve tartó ingadozása miatt még annak segítségével sem igen lehetne használható prognózist készíteni.

Intő példa az OECD által idézett 1991-es PM-előrejelzés 1993-ig (OECD [1991] 50–52. o.), amelynek több trendjét már az előrejelzés elkészítése után néhány hónappal sem lehetett elfogadni.

Magyarországon a kilencvenes évek előrejelzési gyakorlatában túlsúlyban vannak a *prognózisok* (GKI Rt.–Postabank, Budapest Bank, Kopint–Datorg, Pénzügyminisztérium). E prognózisok túlnyomó része kifejezetten rövid távú és konjunktúrális jellegű. Módszertanilag ma már igen kiérlelt és megalapozott közelítésmódszerek jelentős mértékben *statikus* felfogáson alapul. A gazdaság állapotváltozását ugyanis bizonyos kiválasztott makroszintű paraméterek – állapotjellemzők – alakulásán keresztül írja le úgy, hogy közben nem mond semmit sok más fontos paraméterről.

Ez utóbbiak egy része nem is számszerűsíthető. Vagy ha igen, akkor nem szintetizálható, mert a mikroszféra szereplőinek differenciálódására, netán kicserélődésére² utal. Csak hogy a mikroszféra folyamatai olyan strukturális változásokat hordozhatnak, amelyek miatt a prognózis kezdő- és végállapota csak a szintetikus paraméterek által meghatározott, magas aggregációs fokú elemzési szinten hasonlítható össze.

Ismét egy példa: tegyük fel, hogy az agrárszektorra azt prognosztizáljuk, hogy bruttó kibcsátása két éven át átlagosan stagnál, de ez megtörténhet (az *A* variánsban) mindkét évben

¹ Ezt a szemléletet igen pontosan fogalmazza meg *Ludwig von Bertalanffy*: „A rendszerelmélet gerince az a dinamikus felfogás, amely a folyamatok közötti kölcsönhatások terminusai-ban próbál magyarázatot adni a rend jelenségeire, szemben a karteziánus gépelmélettel, amely az előre megállapított struktúrában keresi a magyarázatot” (*Bertalanffy* [1971] 72. o.). Ugyanez még tömörebben a közgazdaságtudományra vonatkozóan: „Egy tudomány számára (...) nem csupán a newtoni mechanika szolgálhat követendő mintaként; sőt, úgy tűnik, hogy esetünkben nem is lenne célszerű ezt a mintát követni” (*Simon* [1982] 54. o.).

Természetesen itt nem rendszerelméleti fejtegetés a cél. A rendszerelméleti analógia azonban hasznos lehet ahhoz, hogy jól láthatóvá váljék a különbség a *szektorális jövőkép* kialakítása és a magyar gazdaságra is rendelkezésre álló *makroökonómiai prognózisok* között. Az utóbbiak módszertani háttére miatt a Bertalanffy-féle összehasonlításban őket kétségtelenül *inkább* karteziánus jellegűnek lehet tekinteni.

² Gondoljunk a magyar autóiparra: a szereplők egy része nemcsak kicserélődött, hanem az iparág trendjeit ma már mindinkább az új szereplők alakítják.

0, illetve – a *B* variánsban – az első évben –10, a másodikban pedig +11 százalékos növekedés mellett is. Ekkor valójában olyan szintetikus prognózist fogalmaztunk meg, amelynek variánsai strukturális szempontból nem egyenértékűek. Az *A* variánsban ugyanis sokkal valószínűbb a változatlan struktúra, a *B*-ben viszont a strukturális változás. Valószínűtlen ugyanis, hogy *pontosan* a negatív növekedés során kihasználatlanná váló kapacitásokat reaktiválják a fennülő szakaszban. Különösen valószínűtlen lenne ez éppen a magas rekultivációs költségeiről ismert mezőgazdaságban.

A gazdasági prognóziskészítés *trendek elemzésére és extrapolációjára* alapozott módszere mellett van azonban létjogosultsága annak is, amely a gazdaságfejlődés strukturális, intézményi és magatartási tényezőinek változást generáló hatására helyezi a hangsúlyt. Ez az irányzat ma kevésbé divatos Magyarországon, nem kis részben azért, mert elemzési eszközei többnyire csak verbálisak lehetnek.

Az alapvariánsok meghatározása és fő irányai

Módszertani kiindulópontunk egy, ma már szinte feledésbe merült, ám a maga idejében nagy nemzetközi visszhangot keltett komplex előrejelzési kísérlet: az *OECD Interfutures jelentése* (lásd *Lesourne* [1979]).³ Terjedelmi okok miatt itt inkább forgatókönyvvázlatokat, mint pontosan körülírt forgatókönyveket fogalmazunk meg. *Öt változócsoport alakulásának* nyomán követését tartjuk fontosnak a jövőkép kialakításához, viszont végül csak három fő variánst állítunk szembe egymással.

A magyar ipar középtávú fejlődésének leírásához öt olyan változócsoport alakulásának irányait próbáljuk megbecsülni, amely a gazdaság, illetve az ipar állapotának sokoldalú leírásához valószínűleg elengedhetetlen. A változócsoportok a következők:

1. a külgazdasági (integrációs) környezet,
2. a gazdaságpolitika iránya s karaktere,
3. a vállalkozások monetáris környezete,
4. a vállalkozások növekedési környezete,
5. az ipari struktúra alakulása és a vállalkozások fejlődése.

Szorosabb analógia igénye és kommentár nélkül érdemes itt felidézni egy hatvanas évek eleji amerikai elemzést az 1929–1933-as Nagy Válság okairól. Itt is a gazdaság öt fontos állapotjelzőjével találkozunk: 1. a súlyosan egyenlőtlen jövedelemelosztás; 2. a vállalkozások rossz pénzügyi és morális állapota, az eladósodott cégek magas aránya és a hitelfelvételi lehetőségek szűkössége; 3. a bankrendszer gyenge pénzügyi állapota és intézményi szétaprózottsága a különböző bankok egymástól való szoros pénzügyi függése mellett; 4. a fizetési mérleg rossz állapota (bár ebben éppen a rossz fizetőképességű külföldi adósokkal szemben rendszeresen elért többlet a ludas); 5. a gazdaság gyenge ismerete, a szakértők katasztrofális tanácsai (*Galbraith* [1961] 179–186. o.).

A változócsoportokat minden egyes esetben három variánsban (optimista, normál és pesszimista) változatban vizsgáljuk. Ezeket *A*), *B*) és *C*) betűvel jelöljük és mindig az *A*)-t tekintjük a legkedvezőbbnek (persze ott, ahol ilyen minősítésnek egyáltalán van értelme). Az öt változócsoport alakulásának a következő trendjeit célszerű értelmezni.

³ Ezt a „sem prognózis, sem projekció” jellegű előrejelzési művet 1979-ben egy nemzetközi kutatócsoport készítette az OECD megrendelésére. A jelentés a világkereskedelem, a fő régiók növekedése, a közöttük fennálló kapcsolatok konfliktusos vagy kooperációs jellege stb. alapján a világgazdasági fejlődés különböző „forgatókönyveit” fogalmazta meg. A jelentésről 1980 tavaszán a Magyar Kereskedelmi Kamarában vitát rendeztek. Ezen a vitán Jacques Lesourne, a jelentés koordinátora is részt vett, és ismertette a munka számos, a jelentés szövegéből nem is látható szakmai-módszertani tanulságát.

Külgazdasági környezet

1. A) variáns: Magyarország közeledése folytatódik az európai integrációhoz, és az EU-tagság 2000 és 2005 között megvalósul.

1. B) variáns: az EU-hoz való közeledés folyamata lelassul (vagy a magyar kereskedelempolitikai elzárkózás, vagy az EU elzárkózása, vagy egyszerre mindkét ok miatt). *Ez nem jelenti a társulási kapcsolat felbomlását, hanem csak azt, hogy a két fél az Európa-egyezmény adta kereteken belül próbál érvényesíteni bizonyos piaci-és/vagy iparvédelmi érdekeket.* Hasonló hatása lehet – nyilvánvaló módon csak magyar részről – a fizetésimérleg okok miatt tartósan alkalmazott importkorlátozó intézkedéseknek is. Ez a variáns nem zárja ki, hogy Magyarország a 2000 utáni években EU-tagga váljék. Csatlakozási feltételei azonban itt nem lesznek olyan kedvezőek, mint az 1. A) variánsban, és az integrációs folyamat csak a formális tagsági viszony létrejötte után vehet majd lendületet.

1. C) variáns: Magyarország integrálódási folyamata megáll, majd visszafordul. Az európai integrációból való magyar kimaradásnak oka lehet az, hogy az Európai Unióban túlsúlyra kerülnek a Keletre nyitás (főleg dél-európai) ellenzői. Ettől azonban csak akkor kell tartani, ha az Unión belül tartós és súlyos gazdasági gondok alakulnak ki.

A C) változat valószínűsége nagyobb lehet akkor, ha az elzárkózást Magyarország kezdeményezi – akár nyíltan teszi ezt egy populista kormányzat, akár rövid távú kényszerekre hivatkozva csak tettekben, de nem szavakban egy inkább technokrata színezetű vezetés. *Nem szeretnénk rémeket festeni a falra: ez a variáns 1995 derekán alacsony valószínűségűnek tekinthető.*

Reálisan látni kell viszont, hogy ez utóbbi változat valószínűségét a magyar kormányzat sokféle lépése közvetve befolyásolhatja. Ilyen lépés például a stabilizáció szempontjából feltétlenül szükséges vámpótlék bevezetése. Tudomásul kell venni, hogy a külföldön érzékelt magyar „elzárkózás” miatt ez a valószínűség csak akkor állhat vissza a korábbi értékre, ha a magyar kormány a vámpótlék csökkentésének ígért menetrendjét valóban maradéktalanul beatartja majd. Befolyásolja ezt a valószínűséget az is, hogy a Magyarországon befektető EU-beli cégek itteni telephelyi feltételei hogyan alakulnak.

Az 1. A) variánshoz értelemszerűen hozzá tartozik a kereskedelem fejlesztése a CEFTA-országokkal, valamint az általánosan befektetésbarát gazdaságpolitikán belül is egy fokozottan működőtökeimport-növelő kurzus. Ugyancsak értelemszerűen hiányoznak ezek az elemek részben a második 1. B), és szinte teljesen a harmadik 1. C) variánsból.

A külgazdasági környezet A), B) és C) variánsa között nemcsak a magyar kormányzat választhat, mert kialakulásuk világgazdasági tényezőktől is erősen függ. *A magyar gazdaságot saját törekvéseitől függetlenül elzárkózási pálya felé terelheti, ha a kereskedelmi háborúk a Csendes-óceán térségéből Európára is áttérjednek.* További veszélyforrás, ha az Európai Unió belső egyensúlyi zavarainak növekedésére a Kelet felé való nyitás felfüggesztésével válaszol.

A három variáns közül a B), sőt a C) kialakulásának is kedvezhet, ha a világkereskedelemben nem mutatkoznak ugyan nyílt protekcionista tendenciák, az exporttőzönzési verseny viszont egyes szektorokban szubvencióháborúba csap át.⁴ Ez a pénz-

⁴ Egyes iparágakban ennek már több éve vannak előjelei. Ilyen például a repülőgépgyártás, ahol az Egyesült Államok kormánya és az EK Bizottsága már 1992-ben megegyezett a „szubvenciók leszereléséről” (Nicolaidis [1992] 270. o.). A megegyezés azonban nem bizonyult hosszú életűnek.

ügylet gyenge, illetve labilis költségvetési helyzetű országok számára ugyancsak olyan kényszerhelyzetet teremthet, amelyben az exportbővítés pénzügyi korlátai miatt a kormányzat az import korlátozására kényszerül.

A magyar ipar jövőképe szempontjából mindenképpen az 1. A) variáns a legkedvezőbb, a versenyképesség növelését és az export GDP-növekedésnél gyorsabb bővülését elősegítő változat. Az importliberalizáció szelekciós hatásától a magyar iparban már csak igen kevés területen kell tartani, az EU 1995-ös kibővüléséből eredő belső piacnövekedés kihasználása viszont nem tűnik illúzióknak.

Ezt alátámasztja a német és az osztrák piacon 1989 után elért látványos magyar piaci részarány-növekedés. A német piacon például 1989 és 1994 között a magyar részesedés 0,53-ról 0,84 százalékra, az osztrák importban 1989 és 1993 között 1,5-ről 1,9 százalékra nőtt (Inotai-Csáki [1995] 117. és 119. o.).

A magyar gazdaságpolitika iránya (karaktere)

Itt ugyancsak három variánst lehet megkülönböztetni, ezek tartalma azonban kevésbé írható le egyértelműen, mint szerepük az ipar jövőjének alakulásában. A variánsok tényezői ugyanis sokkal többreütök, mint a külgazdasági változócsoport esetében. A gazdaságpolitika irányát, illetve karakterét egyáltalán nem csupán az határozza meg az ipari jövőkép szempontjából, hogy a gazdaságpolitika mennyire tekinti prioritásnak a makropénzügyi egyensúlyok rövid távú javítását. Önmagában az sem, hogy milyen szerepet szán a hosszabb távú növekedési és strukturális céloknak a konjunktúrapolitikai megfontolásokkal szemben. Fontos az is, hogy

- a privatizáció milyen sebességgel folyik, és milyen belföldi piaci szerkezetet, illetve nemzetközi vállalati kapcsolatrendszeret hoz létre;

- a gazdaságpolitika miként tudja kezelni az érdekegyeztetési folyamatot. Szükséges a befektetői bizalmat rontó érdekegyeztetési konfliktusok lehetőleg teljes elkerülése úgy, hogy a bérnövekedést az inflációs nyomás csökkentése és a nemzeti valutára nehezedő nyomás enyhítése érdekében egyúttal szoros korlátok között lehessen tartani. Ugyancsak az érdekegyeztetési folyamatban való sikeres kormányzati részvétel tehet sokat a vállalatközi szféra tartós bizalmának elnyeréséért;

- a gazdaságpolitika lehetőleg teljesen váljék külön a napi politikától. Ez nem csak a gazdaságpolitika döntési mozgásterének a megőrzéséhez fontos. Ahhoz is, hogy a befektetési klíma ne romoljon napi politikai változások miatt, és a választási ciklus a lehető legkisebb mértékben legyen konjunkturális ingadozások okozója.

2. A) variáns: „vállalkozásbarát” gazdaságpolitika. Ez az általános és politikai deklarációkban is gyakran előforduló fogalom nem rendelkezik pontosan körülírható tartalommal. Általában véve annyit jelent, hogy a vállalkozásokhoz áramló tőke és a vállalkozásokban történő tőkefelhalmozás támogatása a gazdaságpolitika prioritásai között előkelő helyen van.

A kilencvenes évek második felében Magyarországon számos változásra van szükség ahhoz, hogy a gazdaságpolitika valóban kiérdemelhesse ezt a minősítést. A magyar gazdaságpolitika akkor válhatna vállalkozásbaráttá, ha rövid távú céljai középpontjában is a gazdasági növekedés és a strukturális átalakulás felgyorsítása állana.

Ez természetesen lehetetlen akkor, amikor a költségvetési deficitnek a GDP 6 százaléka alá való csökkentése 1 éven belül, a megközelítőleg egyensúlyi költségvetés elérése pedig legkésőbb 3 éven belül parancsoló szükségszerűség, s a fizetési mérleg hiányát is jelentősen csökkenteni kell. A 8 százalékos vámpótlék például valószínűleg önmagában is olyan – a makroegyensúlyok szempontjából egyébként aligha vitatható – kereskedelempolitikai és fiskális eszköz, amely meghenezíti egy „vállalkozásbarát” gazdaságpolitika érvényesülését a produktív import megdrágulása miatt.

A makroökonómiai kényszerhelyzetből az is következik, hogy a 2. A) *variáns megvalósulására a magyar gazdaságban 1997 előtt nincs, és 2000-ig is csak alig van esély.* Felvázolása mégsem fölösleges, mert érzékelteti azt, hogy a gazdaságpolitikának a makroegyensúlyi kényszerhelyzeteket minél hamarabb fel kell számolnia a kibontakozás megkezdése érdekében. Stabilizációra tehát szükség van, ennek a költségeit azonban nem szabad a vállalkozásokra hárítani.

A *tényleges* feketegazdasággal szembeni fellépés nem merülhet ki az adóellenőrzések megszorításában. Ehelyett inkább a feltárt ügyek gyors szankcionálását, az eljárásjogi buktatók kiküszöbölését, a büntetési tételek megemelését kell jelentenie. Szükség van a feketegazdaság egyértelmű definiálására is, mert nem lehet egy kalap alá venni a vállalkozók túl szigorú és néhol értelmetlen fiskális szabályok elleni természetes védekezését az olyan intézményesült gazdasági bűnözéssel, amely lényegében független a fiskális rendszer szigorától és ésszerűségétől.

A „vállalkozásbarát” gazdaságpolitika fő elemeinek, illetve kritériumainak tekintjük:

- a vállalkozások fiskális terheinek (a társadalombiztosítási járulék, illetve a betegszabadság-finanszírozás) jelentős csökkentését, a társasági adó további mérséklése mellett;

- a vállalkozásokkal kapcsolatos adminisztratív terhek jelentős enyhítését – beleértve azt, hogy az adóigazgatás infrastruktúrájának és ügyfélszolgálati rendszerének nagyban korszerűsödnie kell;

- a költségvetés helyzetének javítása eredményeképp a hitelfelvétel reálköltségeinek jelentős csökkenését;

- a magyar vállalkozások számára *piacbiztosító gazdaságpolitika* érvényesítését. Ez egyrészt konzisztens és széles körű exportösztönző rendszer kialakítását jelentené,⁵ másrészt a belföldi ipar olyan, ám csekély mértékű védelmét, amely a GATT- (illetve a WTO-) szabályozással és az Európa Egyezményvel egyaránt összhangban áll. Ezt az iparvédelmet a közbeszerzési szabályozásra, a működtetőke-importhoz kapcsolódó úgynevezett TRIM-ekre, valamint a dömpingellenes szabályozásra volna célszerű alapozni (részletesen lásd Török [1995a]). Ez az iparvédelem természetesen elsősorban a kompetitív import versenyképességének *némi* csökkentését célozná, de semmiképpen sem jelenthetne protekcionista, elzárkózó magatartást és az import következetes kiszorítását.

2. B) variáns: a vállalkozásokkal szemben *semleges* gazdaságpolitika. Ebben a variánsban a vállalkozási klíma lényegesen nem romlik, de nem is javul 1995 után. A gazdaságpolitika elsősorban az egyensúlyi mutatók javítására koncentrálna, és csak ezután tenne – részben csupán jelzésértékű – vállalkozásbarát lépéseket. Az iparpolitika aktivizálódására ebben a variánsban is lehet számítani, de a fiskális és a kereskedelempolitika fő irányai nem változnak meg. A magas társadalombiztosítási járulék és – részben – az adóterhek nem enyhülnek. Ebben a változatban nem valószínű az sem, hogy a hitelfelvétel reálköltségei jelentősen csökkenjenek a vállalkozások számára.

A 2. B) variánsban a fiskális szigor fennmaradása nem csökkenti a vállalkozásalapítási kedvet, de a feketegazdaság visszaszorulása sem várható. A vállalkozások számára tehát megmarad az 1995-ös mozgástér, de jelentős javulásra középtávon nem számíthatnak. Az aktívabb iparpolitika azonban mégis lassan javuló perspektívákat jelent bizonyos szektorokban és régiókban.

2. C) variáns: a gazdaságpolitikának az egyre szorítóbb makropénzügyi korlátok hatására nincs más választása, mint hogy az elvonások növelésével, az import további fékezésével, az iparpolitika rendelkezésére álló források visszavételével a vállalkozási

⁵ Erről tömören megfogalmazott, gyakorlatias javaslatot közöl Klauber [1995].

klíma tönkretétele árán próbálja meg elkerülni a pénzügyi összeomlást. Ez tehát többé-kevésbé nyíltan vállalkozásellenes gazdaságpolitika volna. Megvalósulása esetén a működő tőke importja is jelentősen visszaesne, bár arra valószínűleg csak gazdasági katasztrófa esetén kerülne sor, hogy a nagy multinacionális cégek Magyarországon létesített, exportra termelő üzemiből is kivonuljon a külföldi működő tőke. A 2. C) variánst veszélyeinek megismerése érdekében célszerű felvázolni. Ebben a változatban semmiképpen sem lehet majd stabil gazdálkodási klímára számítani, ami – bár nem kedvező feltételek mellett – még a 2. B) variánst is jellemezné. Itt ugyanis a kormányzati döntéseket a rövid távú kényszerlépések határozzák meg, és e lépések egymásutánja mögé nem lehet semmilyen stratégiát állítani. Ebben a változatban elképzelhető a minimáladó, a kamatadó visszaállítása vagy a vámpótlék fenntartása éppúgy, mint a társadalombiztosítási járulék, a társasági adó vagy az önkormányzati adók további emelése.

A 2. C) variáns megvalósulása lényegében lehetetlenné tenné az ipar-, illetve az aktív szektorális politikát. A 2. C) variáns esetleges megvalósulása nem maradhat hatás nélkül az egyéb forgatókönyvelemekre sem. Így például kizárt, hogy a 2. C) variánssal együtt az 1. A) változat (folytatódó közeledés az EU-hoz) valósuljon meg. Sőt, a másik három változócsoporthoz is általában csak a legkevésbé kedvező variánsok valósulhatnak meg a 2. C) variáns mellett.

A gazdálkodás monetáris környezete

Ez a változócsoporthoz szoros kapcsolatban áll a gazdaságpolitika általános irányával (2. változó), illetve a vállalkozások növekedési környezetével (4. változó). Fő elemeit az infláció, a kamatok (pontosabban a hitelek reálköltségei), valamint a makropénzügyi egyensúlyi helyzetek alakulása jelenti.

Itt is három variáns fogalmazható meg. Az első feltételezi, hogy 1997-re befejeződik a gazdasági stabilizáció, a második ennek vontatottságával és elhúzódásával számol, a harmadik pedig a stabilizáció kudarcát jelenti (emiatt tehát „rokona”, illetve alapja a 2. C) variánsnak). Mindhárom variánsban a fogyasztói árindexszel mért éves inflációs ráta az alapadat, amelyet sávosan adunk meg a 2000. évre. *A jövőképhez ezt az elemét azonban nem önmagában, hanem aszerint célszerű megítélni, hogy az adat a gazdálkodás milyen pénzügyi környezetét, illetve feltételrendszerét jellemzi.*

3. A) variáns: a kormány által kezelhető, a gazdálkodók által pedig előrelátható, évi 15 százalék, még szerencsésebb esetben évi 10 százalék alatti inflációs ráta. Ehhez a 15–17 százalék közötti sávot felfelé el nem hagyó jegybanki alapkamat tartozik úgy, hogy a kereskedelmi bankok közép lejáratú hiteleinek összes költségei (kamat, kezelési költség, rendelkezésre tartási díj stb.) ezt legföljebb 3 százalékponttal haladják meg. Az infláció csökkenéséhez – lefelé – igazodó kamatszint és az alacsony kereskedelmi banki marzok kialakulásának azonban legalább három előfeltétele van:

1. *A kereskedelmi bankok zártottevő technikai korszerűsítése és végleges pénzügyi rendbetétele*, amihez ezeknek a bankoknak a privatizációja elengedhetetlen;

2. *Az államháztartás tőkepiaci finanszírozási igényének tartós csökkenése.* Ez a finanszírozási igény például 1994-ben előzetes adatok szerint mintegy 243 milliárd forint volt, azaz a központi költségvetés hiányának 70 százaléka (MNB [1995] 27. o.). Összehasonlításként: ez az érték körülbelül az ötszöröse volt az üzleti szektor nettó bankhiteltartozás-állománya 1994-ben mért növekményének (uo. 124. o.).

3. *A lakossági megtakarítások tartós állománynövekedése.* Ennek különösen akkor előfeltétele a vonzó tőkepiaci befektetési konstrukciók kialakulása, ha a költségvetési hiány csökkenése után az állampapírok szerepe gyengül a befektetési eszközök között. A vonzó tőkepiaci befektetési konstrukciók kialakulásához szükséges volna

a bankrendszer iránti bizalom növekedése a lakosság körében. Ennek részben az 1. pontban vázolt bankkorszerűsítés az előfeltétele, részben pedig az, hogy a megtakarítási kedvet a fiskális politika is minél több negatív és pozitív ösztönzővel erősítse.⁶

3. B) variáns: az 1991 és 1995 közötti trend, illetve állapot folytatódásaként az inflációs ráta ingadozása a 15 és 25 százalék közötti sávban. Ez sok szempontból az 1. B) főleg pedig a 2. B) variánssal párhuzamos jövőképváltozat. *Nem jelenti a befektetési klíma komolyabb romlását, de javulását sem.* Mindenképpen azzal jár viszont, hogy az inflációs (és ezzel a leértékelési) várakozások latensek maradnak, azaz akár egy-két gyanúsabb jelle is gyorsan fölerősödhetnek. Ez a gazdaságpolitika számára sokkal óvatosabb manőverezést tesz szükségessé, mint a 2. A) és 3. A) variánsban.

A makropénzügyi stabilitás szempontjából a 3. B) variáns röviden úgy jellemezhető, hogy a gazdaság pénzügyi egyensúlya nem borul fel, de törekeny marad. Ebben a változatban tehát nincs tartós állapotjavulás sem a fizetési mérleg, sem a költségvetés hiányát illetően. Az előbbi az éves áruexport 15-25 százaléka között, az utóbbi a GDP 5-7 százaléka között ingadozhat. Esetleg a kisebb korrekciók (adóemelés, leértékelés) is már elkerülhetetlenül nagy társadalmi költségekkel járnak, de adott esetben a kormányzat nem tekinthet el tőlük, ha a törekeny egyensúly megbomlása fenyeget.

Eppen a kisebb korrekciók gyakori szükségessége teszi hosszabb távra kiszámíthatatlanná a befektetési-vállalkozási klímát a 3. B) variánsban. A várakozások bizonytalansága és ezzel összefüggésben a mérsékelt megtakarítási kedv is az aránylag magas inflációs ráta egyik tényezőjének, egyúttal következményének tekinthető.

3. C) variáns: a tartósan 25 százalék fölötti éves inflációs ráta már olyan forgatókönyv része, amelyben a gazdasági összeomlás veszélyével bizonyos mértékig minden döntés során számolni kell. *Még ez sem katasztrófavariáns,* azaz itt sincs közvetlen összeomlási veszély a gazdaságban. A hosszabb távú elkötelezettséget jelentő gazdasági döntésektől azonban a vállalkozók, illetve a befektetők ilyen környezetben érthetően tartózkodnak – talán egyes, különlegesen nagy megtérülést, illetve kockázati prémiumot ígérő esetek kivételével.

A 3. C) variáns főbb makropénzügyi paramétereit inkább csak alsó korlátok megjelölésével lehet felvázolni, mert a felső korlátok akkor alakulnak ki, ha a mutatók romlása olyan mértéket ér el, hogy a kormányznak drasztikus eszközökkel be kell avatkoznia a gazdaság visszafordíthatatlan destabilizálódásának megelőzése érdekében. Az alsó korlátokat viszont a 3. B) és a 3. C) variáns közötti határértékeknek lehet tekinteni. Az inflációs rátánál ez körülbelül 25 százalék⁷ a központi költségvetés

⁶ Részletes elemzés nélkül ennek két eszköze lehet:

1. a lakossági megtakarításokhoz – a hosszabb távra lekötött bankbetétekhez is – kapcsolódó, a kamatprémiummal analóg hatású, de csekély mértékű szja-kezdmény (például az évi átlagos megtakarítás 15 százalékának, tehát a szokásos befektetési kedvezmény felének megfelelő adóhitel), amelynek a megtakarításösztönző hatása elsősorban a megtakarítás iránti állami érdekelttség – mint egyfajta közvetett garancia – megmutatkozásán alapulhat;

2. a kétségtelenül komoly szakmai ellenérvek figyelembevételével is a nagyértékű ingatlanokra kivetett éves adó. Az utóbbi eszközzel kapcsolatban a legkomolyabb gondot a technikai megvalósítás jelenti. Az adott összefüggésben nem annyira a feketegazdaság elleni küzdelem adna értelmet ennek az adófajtának, mint az (inkább persze a jövőbeli, mint a jelenlegi) lakossági megtakarítások kiterelése az ingatlanpiacról.

⁷ Ez az érték a körülmények szerencsés összejárása esetén magasabb is lehet. Érdemes ehhez felidézni azt, hogy a fogasztói árindexszel mért magyar inflációs rátát az 1991-es 35 százalékról a következő évben sikerült 23 százalékra csökkenteni. Természetesen ez önmagában nem garancia arra, hogy a 25 százalék fölé szökő infláció megzabolázása – az 1992-esnél sokkal nagyobb államadósság, költségvetési- és fizetésimérleg-hiány mellett – ismét sikerülhet egy év alatt.

hiányánál a GDP 7–8 százaléka, a folyó fizetési mérleg hiányánál pedig az éves áruexport 25–30 százaléka.

Ezek az értékek fölfelé nem térnek el jelentősen a 3. B) variánsra megadott sávoktól. Éppen ez mutatja, hogy a 3. C) variánst azért is el kell kerülni, mert itt már a makropénzügyi mutatók további romlására csak kis tér marad. Tehát a kormánynak tulajdonképpen „nem érné meg” a beavatkozás halogatása akkor, ha a gazdaság már a 3. B) variáns kedvezőtlen sávjában volna, mert rövid idő alatt már a 3. C) variáns adódna, még sokkal rosszabb makropénzügyi paraméterekkel.

A gazdaság 3. A) változathoz való „lefelé” mozgását a 3. B), majd különösen a 3. C) felé bizonyos mértékig spontán automatizmusok irányítanák a külső és a belső államadósság öngerjesztővé való növekedése miatt. A központi költségvetés elsődleges hiánya esetleg a 3. C) variánsban sem haladná meg a GDP 1–2 százalékát, de az adósságszolgálat növekedése miatti deficitemelkedés – különösen az ebben a változatban várható magas kamatlábak mellett – könnyen meghaladhatja a további 6–7 százalékpontot.

A 3. C) variánsban a kormánynak előbb-utóbb ki kellene iktatnia az iparpolitika eszköztárából minden olyan eszközt, amelynek alkalmazása bármilyen mértékben megterheli az állami (központi) költségvetést. Ezekre 1994-ben a központi költségvetés kiadási főösszegének kevesebb mint 2 százaléka jutott (az elkülönített alapokkal együtt), miközben például az agrárvertikum termelése és exportja együttesen 56,6 milliárd forintot kapott (a kiadási főösszeg 3,7 százaléka).

A gazdálkodás növekedési környezete

Itt a kulcsváltozó a GDP-volumen éves növekedési üteme. Ez a változócsoporthoz az első öt közül, ahol a forgatókönyvek megalapozása szükségessé teszi erős korlátozó feltételek bevezetését, különben ugyanis a három variánst is többfelé kellene bontani.

Abból érdemes kiindulni, hogy a viszonylag magas növekedés csak akkor értelmezhető eleme a jövőképnek, ha ez több éven át is tartható a makropénzügyi egyensúly romlása és az infláció „felpörgése” nélkül. Ehhez természetesen rövid idő alatt is jelentős strukturális változásokra van szükség. A lassú vagy negatív növekedés ugyanakkor nem jelenti automatikusan azt, hogy a makropénzügyi helyzet tartósan konszolidált.

A forgatókönyv-készítéskor nem tekintjük adottságnak a következő, a magyar gazdaság elmúlt másfél évtizedes fejlődésére sajnálatos módon jellemző s már szinte dogmává vált összefüggést: *a viszonylag magas növekedés eleve túlfűtött gazdaságot jelent, és a makropénzügyi egyensúly karbantartása csakis alacsony, netán negatív növekedés mellett képzelhető el.* Éppen ellenkezőleg: a gazdasági, illetve ipari jövőkép felvázolásának csak akkor van értelme, ha olyan strukturális változásokat tud bemutatni, amelyek nyomán a felgyorsuló növekedés

- az áruexportot jobban bővíti, mint az -importot;
- már nem egy átlagosan veszteséges vállalati körben valósul meg, azaz a GDP volumenbővülése és a költségvetés társaságiadó-, szja- és áfa-bevételeinek alakulása között pozitív korreláció jön létre;
- olyan GDP-volumennövekményt eredményez, amelynek költségtartalma csökkenő irányzatú,⁸ azaz jövedelemtartalma a növekedés üteménél gyorsabban nő. Eh-

⁸ Az úgynevezett Verdoorn-törvénynek megfelelően, amely a növekedés kapacitáskihasználtságot javító hatására hivatkozva azt mondja ki, hogy – bizonyos feltételek mellett – a növekedés makroszinten a növekedési rátánál nagyobb termelékenységnövekedést generál (Marcy [1976] 540. o.).

hez természetesen a kedvező struktúra mellett legalább a GDP-növekedés nominális üteménél kisebb ütemű átlagos bérnövekedésre (de inkább reálbércsökkenésre) is szükség van.

Mindezek miatt a 4. A), 4. B) és 4. C) variánst első közelítésben a növekedési ütemek, részletesebben azonban ezek strukturális tartalma különbözteti meg egymástól.

4. A) variáns: a GDP éves volumennövekedési üteme legalább 3 százalék. *Ahhoz, hogy ezt a magyar gazdaság 2000-re elérje, és középtávon tartani is tudja, a gazdaság makrostruktúrájában és az ipar termelési-értékesítési szerkezetében jelentős változásoknak kell végbemenniük.*

E változások alapeleme, hogy az ipari termelés a GDP bővülésétől lassan elmaradó ütemben nő, de a GDP növekedését a stabil külföldi valutában mért késztermékek-export emelkedése meghaladja, az ugyanígy mért anyagimport viszont mindkettőnél lassabban bővül. Ez tehát annyit is jelent, hogy a kereskedelmi mérleg évi átlagban 500 millió dolláros javulásával 2000-re megközelítő mérlegegyensúly alakul ki, az export és az import (1995. áprilisi árfolyamokon) 12-13 milliárd dolláros éves értéke mellett. Ugyanakkor az ipar GDP-n belüli részaránya az 1993-as 26,2 és az 1994-es 27 százalékhoz képest (*Penyigey* [1995] l. o.) csökkenni fog, 2000-ben 25–26 százalék közé.

Az ipar GDP-részarányának az elmúlt években tapasztalt növekedése 1992 vége óta valóban az ipari termelés egyre látványosabb bővüléséből táplálkozott. Ez az – ipari országok gazdaságszerkezeti fejlődésével homlokegyenest ellenkező irányú – trend azért alakulhatott ki, mert a mezőgazdaság szinte összeomlott, az infrastruktúra viszont még akkor is képtelen volt a „strukturális vákuum” kitöltésére, ha egyes ágazataiban (mindenekelőtt a távközlésben) valóban szemléletes növekedést produkált. Az ipar GDP-részarányának ez az emelkedése viszont hosszabb távon – a hetvenes évekhez hasonlóan – tarthatatlan, mert az infrastruktúra növekvő lemaradása alááshatja az iparfejlődés dinamikáját.⁹

E variáns megvalósulásának kulcsváltozója a működőtőke-import, amely 1996-tól már csak elenyésző mértékben kapcsolódik a privatizációhoz. A működőtőke-import éves volumenének előirányozható, illetve előirányozandó értékeit *két oldalról* érdemes megbecsülni. Az egyik a fizetési mérleg, a második a beruházási volumen szempontjából szükséges működőtőke-import, miközben egy harmadik szempont, *a gazdaság abszorpciósi képessége* Magyarországon még a 2000 utáni években is bizonyosan csak elvi jelentőségű marad.

A fizetési mérleg szempontjai alapján legalább évi 1,5 milliárd dollár beáramlása kívánható meg az 1996–2000 évek átlagában, az adat azonban pontosabb értelmezésre szorul.

A kereskedelmi mérleg fentebb vázolt alakulása esetén a külső adósságállomány kezelése szempontjából hasznosabb, ha az időszak elején a beáramlás relatíve nagyobb, mint a későbbi években, mert ezzel a magyar gazdaság kamatterheket takaríthat meg. Ugyanakkor a dollárban megadott számok tényleges értéke függ a vezető valuták árfolyamtrendjeitől, amelyek e keretek között nem jelezhetők előre. Mindenképpen szükséges azonban, hogy 1994 havi átlagában a mintegy 100 millió dolláros nettó működőtőke-beáramlás a jelzett időszakban havi átlagban 120-125 millió dollárra emelkedjék.

Az összberuházási volumen szempontjai szerint a helyzet a következő. Az 1994-es előzetes adatok szerint a múlt évben a vállalkozói szektor (jogi és nem jogi személyiségű gazdasági szervezetek összesen) mintegy 320 milliárd forint értékű beruházást realizált. A működőtőke-beáramlást nem lehet csak ennek részeként értelmezni, mert

⁹ Erről egy évtized múltán is aktuális fejtegetést közöl *Erdős* ([1986] 140–142. o.).

a működő tőke részben – privatizációval vagy anélkül – már létező kapacitásokat vásárolt fel. Az 1994-es év igen szerény – az első 11 hónapban összesen mintegy 25 milliárd forint értékű (MNB [1995] 10. o.) – készpénzes privatizációs bevételei láttán azonban az becslhető, hogy a vállalkozói szektor éves beruházási volumenének (a valutaárfolyamoktól függően) mintegy egyharmada-egynegyede származott a működőtőke-importból.

Nemzetközi (főleg spanyol, portugál és latin-amerikai) tapasztalatok szerint – még egyes országoknak a külföldi működő tőkével kapcsolatos kedvezőtlen tapasztalataira is gondolva – a külföldi tulajdon 30 százalékos alatti aránya a gazdaságban még nem jelent meghatározó mértékű külföldi befolyást. A fő gondot például a spanyol esetben a vegyes vállalatok növekvő nettó importja jelenti (Canabate-Cabre [1993] 29–30. o.).

1994 végén Magyarországon a külföldi tőke aránya Benedek Tamás számításai szerint 16 százalékos volt (Benedek–Kiefer [1995] 58. o.). A külföldi tulajdon 30 százaléknak megfelelő „kritikus tömege” így körülbelül 14–15 milliárd dollárra becsülhető. Ezt az értéket, illetve a 30 százalékos arányt évi 1,5 milliárdos működőtőke-beáramlás mellett – a vetítési alap, a teljes magyarországi tőkeállomány növekedését is figyelembe véve – a magyar gazdaság körülbelül 2002-re érné el. *Akkor viszont már – legalábbis az 1. A) variáns szerint – Magyarország az EU-tagja lenne, vagy éppen a tagság küszöbén állna.* A 2000 utáni Európai Unióban azonban a gazdaságok egymás közötti összefonódása – legalábbis egyes szakértők szerint – olyan mértékű lesz, hogy a tőke nemzeti jellege, illetve származása s az ehhez esetleg fűződő államérdék előbb-utóbb elmosódik vagy eltűnik (Klodt [1992] 272. o.).

Jó példa erre az Európai Unión belül széles körű beruházási tevékenységet folytató két német székelyű, ám eredetileg amerikai cég, a GM és a Ford, a holland Philips, a német Siemens, a brit Glaxo, nem beszélve az olyan, „nemzeti” eredet nélküli, EU-szintű multinacionális vállalatokról, mint például az Airbus Industrie.

Azt is célszerű szem előtt tartani, hogy az európai integráció és a működőtőke-beáramlás magyar szempontból egymást erősítő folyamat, mert „pozitív nyomást gyakorolhatnak (...) az EU-ra azok az integráción belüli vállalkozói érdekcsoportok, amelyek beruháztak, vagy ezután szeretnének beruházni a belépés után áhítózó keleti szomszédoknál” (Balázs [1994] 104. o.).

Az említett megfontolások alapján tehát sem igényként, sem becslésként nem tűnik túlzottnak az évi átlagban 1,5 milliárd dolláros működőtőke-import 1996 és 2000 között. Körülbelül ennek megfelelő előrejelzést ad – igaz, sajátos „negatív” megfogalmazásban – a GKI Rt. is, amely az évi 2,5 milliárd dollár körüli működőtőke-importot középtávon nem tekinti elérhetőnek (Papanek [1995] 11. o.).

A 4. A) variáns „strukturális tartalmát” ehelyütt csak utalásszerűen lehet felvázolni. *Valószínűsíthető, hogy a magyar iparfejlődés új húzóágazatai 2000-re nagyrészt kialakulnak.* E divatos kifejezést azonban kétféle iparágra is alkalmazni lehet.

Az egyik az a „stratégiai húzóágazat” lesz, amely jelentős mértékű, az adott iparág vezető multinacionális nagyvállalataitól eredő működőtőke-importra alapozva komoly exportkapacitásokat épít ki. Adott esetben akár új hazai iparágat is teremt, és a magyar ipar fejlődésére a vertikális kapcsolatok tekintetében és regionális értelemben egyaránt számottevő „előremutató” és „hátranyúló” hatásokat¹⁰ generál. *Ezek a húzóágazatok jelentős részben nem magyar kezdeményezésre, hanem multinacionális nagyvállalatoknak Magyarország telephelyi előnyeivel számoló, és nem kevés*

¹⁰ Albert O. Hirschman eredeti kifejezésével „backward” és „forward linkages”.

esetben a „stratégiai szövetségeik” által is erősen motivált szuverén döntései nyomán alakulnak ki.¹¹

Már 1995-ben is látható módon ilyen iparág a személyautó- és -alkatrészgyártás, várhatóan a gyógyszeripar, és kisebb méretben hasonló szerephez juthat a konzum-elektronikai, valamint a háztartásgép-ipar. Tágabb értelemben ebbe a körbe tartozik a fényforrásgyártás, a kevésbé technológiaintenzív területeken pedig a műanyagfeldolgozó ipar és a nyomdaipar.

Célszerű definiálni ugyanakkor a „taktikai” (vagy inkább „lokális”) húzóiparágak fogalmát is. Ezek közé azokat a néhány millió dolláros éves exportot lebonyolító, általában csak legfeljebb egy tucaat kis- vagy középvállalatból álló iparágakat vagy azok egyes szegmenseit soroljuk, amelyek magyar K + F-bázisra építve a világpiac legigényesebb szeleteiben is megállják a helyüket. Ezeket a „húzóiparágakat” tehát kevésbé az iparpolitika által is megragadható iparágak, mint inkább egymáshoz strukturális értelemben közel (például ugyanabban a szakágazatban) elhelyezkedő sikeres vállalatok alkotják.

Ilyenek működnek az orvosműszer-gyártásban (Rolitron, több Medicor-utódvállalat, Gamma), ahol magyar eredetű csúcstechnológia jött létre például a scannerek vagy egyes lézertechnikai berendezések gyártásában, az olaj- és gázipari gépgyártásban (DKG-EAST Rt., Rotary Kft.), ismét a műanyagfeldolgozó iparban (a Magyar Suzuki Rt. több kisvállalati beszállítója vagy a jóval nagyobb méretű Pannonplast Rt.), az orvosműszer-gyártás periferiáján a gyógyászati segédeszközök, a gyógyszeripar „mellékvágányaként” pedig egyes roboráló, vitamin- vagy gyógyhatású készítmények előállításában (Pharmavit Rt.) és a bútorigarban a minőségi bútorok kézműipari jellegű gyártásában.

Míg a stratégiai jellegű húzóiparágak jelenléte, illetve bővülése már középtávon – tehát 2000-ig – érezhető strukturális változást hoz a magyar ipari termelésben és exportban, addig a taktikai jellegű húzóiparágak felfutása, illetve a magyar iparstruktúra „teherbíró elemévé” válása csak hosszabb távon képzelhető el.

Az iparpolitika aktivizálódása a stratégiaiak nevezett húzóiparágak kibontakozását ma már kevésbé szolgálhatná, mint a „taktikai” húzóiparágakét. Az utóbbi iparágakban ugyanis sok a K + F szempontjából ütőképes, de tőkével és piaci kapcsolatokkal még gyengébben ellátott vállalat. Az ő felkarolásuk módszereire számos példával szolgál a hetvenes évekből a japán, a nyolcvanas évtizedből pedig a dél-koreai elektronikai iparban játszott állami szerep.¹²

Az úgynevezett „lemaradó” iparágak sorsát a 4. A) variánsban nem tekintjük kulcstényezőnek. Ez nem jelenti azt, hogy jövőjüket komolyabb társadalmi, illetve regionális feszültségek nélkül „elintéztnek” tekintjük. A 4. A) variánsban azonban az ipar növekedési dinamizmusát növekvő mértékben a felsorolt „húzóágazatok” adják, és térhódításuk az iparstruktúrán belül éppen abban a négy-öt éves időszakban gyorsul fel, amikor a két fő válságiparág, a vas- és acélipar, illetve az alumíniumkohászat állami válságkezelő programja a tervek szerint lezajlik. A két program végén mindkét válságiparág kapacitásai olyan szintre süllyednek, amelyen versenyképes működésük már további jelentősebb állami támogatás nélkül is elképzelhető.

A 4. A) variánsban az iparpolitika vagy egyáltalán nem, vagy csak néhány fontos exportőr nagyvállalat helyzetének végleges rendezése érdekében alkalmazza a központi válságkezelés eszközeit. A kormányzat vállalativálság-kezelő szerepe szempontjából ez a variáns az egyik lehetséges szélsőséget testesíti meg, azaz e szerep számottevő csökkenését. Ebben a variánsban csak azt tartjuk elképzelhetőnek, hogy a kor-

¹¹ A „stratégiai szövetségek” magyar működőtöke-importra gyakorolt hatásáról lásd: Török [1994] 174–176. o.

¹² Ennek részletes áttekintését lásd: Inoue–Kohama–Urata [1993].

mány – évenkénti parlamenti felhatalmazás alapján – évente legfőljebb két-három nagyvállalat¹³ válságának végleges rendezésére vállaljon kötelezettséget.

4. B) variáns: a GDP éves átlagban növekszik ugyan, de ez 0 és 3 százalék között ingadozik. Emögött részben egy „stop-go” típusú gazdaságpolitika áll azért, mert a szükséges strukturális változások csak vontatottan haladnak. Ez annyit jelent, hogy a működőtöke-beáramlás éves átlagban 1 milliárd dollár körül fenntartható, és úgy az erre épülő, mint a hazai K + F generálta húzóiparágak kialakulása megfigyelhető lesz. A gazdaság azonban nem kerül ki abból a kényszerhelyzetből, amelyben a makropénzügyi egyensúly „karbantartása” rendszeres gazdaságpolitikai korrekciókat tesz szükségessé.

A vállalkozások gazdasági környezete tehát nem válik valóban kiszámíthatóvá, és ebben tulajdonképpen csak az exportnövelés érdekeltsége marad aránylag biztos pont. A 4. B) variánsban azonban a költségvetés ingtag helyzete miatt sem konzisztens exportösztönző gazdaságpolitika, sem a 4. A) variánshoz hasonló, a strukturális változások gyorsítása iránt elkötelezett iparpolitika nem valósul meg. E variáns „átmeneti” jellegével összhangban itt a gazdaságpolitika bizonyos fokig kapkod, azaz a hosszabb távú struktúraátalakítási és növekedésösztönző orientáció többször is gyengül, ha a makropénzügyi egyensúlyokat rövid távon korrigálni kell.

A 4. B) variánsban a magyar gazdaság lemaradása Nyugat-Európához képest tovább nő ugyan, a felzárkózás lehetősége azonban még nemvész el. Csupán az idővesztéseség nő.

A 4. A) variánst némi túlzással úgy lehet jellemezni, hogy ott a magyar gazdaság többé-kevésbé a portugállal együtt mozogva Spanyolország és Írország nyomába ered. Kelet-Európában pedig Csehországgal és Szlovéniával együtt az átalakulás éllovasa lesz. A 4. B) variánsban a magyar gazdaság az EU-tagok közül inkább Görögországhoz, Kelet-Európában pedig a dinamikus növekedése ellenére továbbra is komoly szerkezeti és egyensúlyi gondokkal küzdő Lengyelországhoz hasonló pályán mozog. „Felzárkózási teljesítménye” tehát ellentmondásos és egyenetlen lesz. Ugyanakkor a 4. C) variáns egyértelműen a *leszakadásé*, itt – persze 2000 után – mindinkább *Törökországgal*, illetve Romániával és Bulgáriával lesz *jogos az összehasonlítás*.

A 4. B) variáns tulajdonképpen a magyar gazdaság 1989 utáni fejlődését prolongálja. Áttörést nem jelent, de gyorsuló leszakadást sem – ilyen értelemben az 1. B), 2. B) és 3. B) variánszal összhangban olyan pályát testesít meg, amelyen Magyarország még legalább egy évtizedig „átalakuló gazdaság” marad. A 4. C) variáns megvalósulása esetén viszont a magyar gazdaság döntéshozóinak és kutatóinak már az iparosodott latin-amerikai, illetve közel-keleti fejlődő országok bizonyos problémáival is szembe kell majd nézniük.

4. C) variánsban a negatív gazdasági növekedés az alapelem, 1996 és 2000 között éves átlagban 0 és -5 százalék között. A visszaesés középtávon tartós lesz azért, mert a strukturális változások elmaradnak, és a gazdaságpolitikának a makropénzügyi egyensúly „karbantartására”, pontosabban a további romlás megakadályozására, illetve az összeomlást megelőző gyors korrekciókra kell összpontosítania a figyelmét. A kérdés csak az, hogy a *restrikció* melyik időszakban milyen erős lesz, azaz, hogy a vállalkozási-befektetési klíma romlása mikor áll meg legalább átmenetileg. Az *erős exportkényszer* lényegében lehetetlenné teszi azt, hogy a gazdaság, illetve az ipar szerkezetének a kisebb energia-, illetve anyagigényesség irányában való átalakulása folytatódjék.

¹³ Értelemszerűen főként azok, amelyek a központi válságkezelésre kiválasztott 14 nagyvállalat közül még mindig nem képesek jövedelmező működésre, felszámolásuk viszont az export és/vagy a foglalkoztatás szempontjai miatt nem jöhet szóba.

A strukturális változásokat segítő exportösztönző politika helyett olyan exporttámogatási politikára kényszerül a kormányzat, amely a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek, illetve az alacsony feldolgozottsági fokú iparcikkek (kohászati termékek, nehézszerkezetű ipari termékek) exportjának erőtétésével, ezzel párhuzamosan pedig az importot fékező protekcionista intézkedésekkel¹⁴ elsősorban a kereskedelmi mérleg rövid távú alakulását tartja szem előtt. Mindezek miatt arra kell számítani, hogy a 4. C) variánsban a magyar export struktúráját az energiahordozók és az anyagjellegű termékek 1994-ben mintegy kétötödnyi részarányának 2000-ig akár 50 százalékra való emelkedése jellemzi.

A 4. C) variánsra jellemző rossz és bizonytalan vállalkozási-befektetési klíma miatt a *működőtőke-beáramlás is komolyan lelassul*, évi átlagban csak mintegy 500 millió dollárt ér el. Ez is az ország nyugati régiójára és Budapestre koncentrálódik, és főleg az országban már kedvező tapasztalatokat szerzett, a magyar gazdaság hosszabb távú kibontakozásában még mindig bízó néhány multinacionális nagyvállalatnak lesz köszönhető.

A növekedés forrásai között a belföldi K + F szerepe továbbra sem lesz jelentős, mert a kutató-fejlesztő intézmények és a vállalkozói szféra közötti kapcsolat megjavítására a kormányzatnak sem forrása, sem energiája nem marad. A 4. C) variáns egyébként is a strukturális változások ösztönzésére képtelen, passzív iparpolitika jellemzi, amelyben nem, vagy csak alig kapnak helyet aktív iparpolitikai eszközök. *A makropénzügyi szükségességek miatt a gazdaságpolitika időtávja a 4. C) variánsban nagyon rövid lesz. Az igen szűk gazdaságpolitikai mozgásteret sem az iparpolitikában, sem másutt nem teszi lehetővé komolyan vehető stratégiai elképzelések megfogalmazását.*

A 4. C) variáns kulcsváltozója, a gazdaság negatív növekedési üteme az iparban valószínűleg ennél kisebb visszaesést, egyes években talán minimális növekedést is eredményez. *A gazdaság egészére jellemző, egyre súlyosbodó tökehiány körülményei között ugyanis a 4. A) variánsban ábrázolt, a tercier szektor nemzetgazdasági átlag feletti növekedésére épülő fejlődési pálya illúzió.*

Az adott kapacitásokból és készletekből – az 1991–1992-es exportboomhoz hasonló módon, és jelentős részben az 1993–1994-es készletfeltöltésnek köszönhetően – csak az ipar tud átmenetileg némi többletteljesítményt kisajtolni a 4. C) variánsban. Könnyen elképzelhető viszont, hogy ehhez olyan költségvetési kötelezettségvállalással járó exporteröltető, illetve vállalativálság-kezelő politikára lenne szükség, amely néhány év alatt ismét nagyban aláássa a költségvetés jelentős áldozatokkal megteremtett egyensúlyát.

A 4. C) variánsnak tehát következménye lehet 1998 körül egy, az 1995. márciusinál még sokkal drasztikusabb restrikciónak, amely a gazdasági növekedést már akár az évi átlagban –10 százalékos csökkenési ütem pályájára szoríthatja le. Ezt a teljesítményromlást azonban már szinte katasztrófavariánsként kellene értelmezni. Ez viszont túlmutatna jövőképünk szemléleti keretein, és legföljebb a 4. C) variánsból eredő veszélyek érzékeltetésére lehet alkalmas.

Vállalati szerkezet és iparstruktúra

Erre a változócsoporthoz korábban már többször utaltunk, de az ipari jövőképnek ezt a meghatározó fontosságú elemét külön is tárgyalni kell. Az eddigiekben áttekintett variánsoknak tulajdonképpen az 5. A), 5. B) és 5. C) változat a következménye ipari jövőképünk szempontjából, vagy – modellekben gondolkodva – a *függő változója*.

¹⁴ Ezek közül a 4. C) variáns jellemző eleme lenne az 1995 márciusában bevezetett importvámptélik fennmaradása 1997 után is.

A három variánst elsősorban az ipar vállalati és termelési szerkezetének a változási sebessége különbözteti meg egymástól, és az iparpolitika aktivitásának foka ezzel a sebességgel egyenes arányban áll.

5. A) variáns: az ipar strukturális átalakulása mind ágazati, mind mikroszinten jelentősen felgyorsul. Ezt a folyamatot általában a magasabb hozzáadottérték-tartalmú, kevésbé anyag- és energiaigényes, ugyanakkor a nyugat-európai országok műszaki fejlődéséhez egyre több ponton kapcsolódó termékek térhódítása jellemzi.

A stratégiai, illetve taktikai jellegű húzóiparágak kibontakozása ebben a változatban markáns trend, ennek megfelelően a termelés és értékesítés növekedése a gépiparban és a finomvegyiparban lesz tartósan az ipar átlaga fölött. Az ipari termelés és értékesítés növekedési üteme 1996–1997-re felülről hozzásimul a GDP évi 3-4 százalékos növekedési pályájához, majd a további években – az infrastrukturális fejlődés gazdasági növekedést meghatározó szerepének kibontakozásával párhuzamosan – tartósan 1-2 százalékponttal a GDP trendvonala alá kerül. A gépipar és a finomvegyipar növekedési üteme ugyanakkor meghaladja az ipari termelés és a GDP növekedési ütemét.

Az 5. A) változatnak a foglalkoztatási feszültségek, illetve a gazdaság regionális különbségeinek erősödése lehet a két fő bizonytalansági pontja. A foglalkoztatási feszültségek esetleges kiéleződésére a magyar autóipar, illetve híradástechnikai ipar elmúlt néhány évi fejlődése a példa. Ebben a két iparágban a világszínvonalú kapacitások külföldi befektetők által végrehajtott kiépítése több ezer munkahelyet szüntetett meg, és a leépülő kapacitások belföldi beszállítóinak a helyét elsősorban az import, kisebb arányban újonnan létesült belföldi beszállítói hálózat vette át.

A regionális politikának azért kell komoly feszültségekkel szembenéznie az 5. A) variáns megvalósulása esetén, mert a leépülő észak-magyarországi ipar helyett elsősorban Nyugat-Magyarországon jönnek létre a dinamikus iparágak új kapacitásai. Különösen igaz ez a működtőke-import által megalapozott iparfejlődésre, mert ezt infrastrukturális okok, illetve a fő külföldi beszállítóktól és piacoktól való távolság szempontjai egyaránt az ország nyugati régiói felé terelik.¹⁵ *A regionális politika mellett éppen az 5. A) variánsban kulcsszerepet játszó infrastrukturális fejlesztés megfelelő arányainak kialakítása segíthet abban, hogy a dinamikus iparágak fejlődése regionális metszetben kiegyenlítettebbé váljék.*

Az 5. A) variánsban az ipar vállalati struktúrája is gyorsuló ütemben alakul át. A vállalati méretstruktúrát a magyar iparban hagyományosan torz arányok jellemzik. A még mindig jelentős számú nagyvállalat és a gombamód szaporodó kisvállalkozások között az aránylag nagy növekedés ellenére továbbra is viszonylag kicsi a közép-vállalatok száma.

1989 decembere és 1994 novembere között a 300 főnél többet foglalkoztató gazdasági szervezetek száma 2617-ről 1341-re csökkent. Az 51 és 300 fő közötti középvállalati kategória létszáma 3459-ről 6105-re, a kisvállalatok száma pedig 5492-ről 90081-re nőtt (*Futó-Kállay* [1995] 228. o.).

¹⁵ Néhány példa a befektetők említett szempontjaira: az Opel szentgotthárdi gyára közelebb van az olasz és a német határhoz, mint Nyíregyházához. Az Audi győri telephelye a cég ingolstadti központjától körülbelül olyan távolságra van, mint az ukrán határtól. A Philips székesfehérvári üzeme a konszern bécsi regionális központjától nincs messzebb, mint Miskolctól. Ebben a három esetben egy – természetesen csak az összehasonlítás kedvéért feltételezett – másik magyarországi befektetés a külföldi cég számára nemcsak az importált anyagok és a kiszállított késztermékek szállítási távolságát kétszerezte volna meg, hanem azt a szállítási szakaszt is jóval megnövelte volna, amelyen a cégnek a kevésbé fejlett és túlerhelt magyar infrastruktúrát kellett volna igénybe vennie.

A „középen behorpadt” magyar vállalati méretstruktúra ugyan fennmaradt, sőt a kisvállalkozások száma látványosan meg is nőtt, ezek a hivatalos statisztikákban rögzített változások azonban nem jelentettek igazi elmozdulást egészségesebb vállalati méretstruktúra felé. Ennek okait a *Futó–Kállay* [1985] elemzés részletesen bemutatja.¹⁶ Rávilágít arra is, hogy a ténylegesen működő kisvállalkozások jelentős része nem növekedésorientált, és számukra a folyamatos működés finanszírozása is komoly gondokat okoz.

A szerzőpáros elemzésében a vállalati struktúra fejlődését illetően az a legdrámaibb következtetés, hogy „A vállalkozások nagy részét alultőkésítettség jellemzi és legjobb esetben csak a saját működési feltételeit tudja újrat teremteni. Céget alapítani viszonylag könnyű, kicsiből közepessé válni azonban majdnem lehetetlen” (*Futó–Kállay* [1995] 190–191. o.). *Nincs tehát szervesnek tekinthető vállalati fejlődési, növekedési pálya a kicsitől a közepes vállalatméret felé.* Ahhoz, hogy ez a növekedési pálya szélesebb vállalati körre létrejöjjön, a vállalkozások finanszírozásában és a vállalkozási-befektetési klímában olyan változásoknak kell bekövetkezniük, amelyeket a 2. A), 3. A) és 4. A) variánsban írtunk le.

Az aktív kisvállalkozás-támogatási politika célja kettős lehet: vagy a vállalkozás-alapítás erősebb ösztönzése vagy a kisvállalkozások középvállalattá való fejlődésének, azaz alapítás utáni növekedésének támogatása. A magyar vállalati méretstruktúra „behorpadtsága”, illetve a piaci folyamatok oldaláról aligha valóban megalapozott vállalkozásalapítási hullám túlzott méretei miatt egyaránt a második célt érdemes ipar-, illetve vállalkozáspolitikai prioritássá emelni.

Az 5. A) variánsban a középvállalatok méretkategóriájában valósul meg látványos növekedés, miközben a kisvállalat-alapítási hullám „lecseng”. A középvállalatok felfutása részben a „taktikai” húzóiparágak kibontakozásából táplálkozik, részben pedig abból, hogy a privatizáció lezárulásával a külföldi működő tőke már nem a létező cégekbe áramlik, hanem újakat alapít.

A Magyarországon megtelepedett multinacionális nagyvállalatok nagyrészt középvállalatokat létesítettek (első lépcsőben még az Opel és a Suzuki is, valamint az Audi és a Ford). Amelyek pedig kisvállalatokat hoznak létre, azok ezt általában nem termelőkapacitás (hanem például kereskedelmi képviselő vagy márkaszerviz) kialakításának céljával teszik.

A vállalati méretstruktúra átalakulása az 5. A) variánsban valószínűleg magával hozza a középvállalatok arányának növekedését, és a működésképtelen kisvállalkozások nagy részének eltűnését. E folyamatnak azonban igen komoly, és az ipari jövőkép kidolgozásakor egyáltalán nem elhanyagolható bizonytalansági tényezője van. Mégpedig az, hogy a *nagyvállalatok felbomlásának folyamata a vállalkozásoknak általában kedvező gazdaságpolitikai klímában és gazdaságpolitikai környezetben is folytatódhat.* Ebben az esetben pedig a középvállalatok szférája „felülről” is jelentős utánpótlást kapna.

Az 5. A) variáns a magyar gazdaság, illetve a gazdaságpolitika 1995. áprilisi helyzetében inkább kíváncsi, mint reális lehetőség. „Strukturális tartalmát” még megközelítő pontossággal sem lehet előrejelezni azért, mert ez a variáns éppen a vállalkozói energiák széles körű felszabadulásán, az iparpolitika orientációs jellegének erősödésén alapulna. Az 5. A) variáns megvalósulásához azonban a restriktív szakasz gyors befejeződésére, ezzel párhuzamosan pedig a növekedés- és vállalkozás-

¹⁶ 1. A regisztrált társas vállalkozások jelentős része nem működik; 2. számos vállalkozás alkalmazottai papíron egyéni vállalkozók az így megszerezhető adózási kedvezmények miatt; 3. az egyéni vállalkozók közel 60 százaléka ezt a tevékenységét csak mellékfoglalkozásban űzi (*Futó–Kállay* [1995] 187. o.).

ösztönző gazdaságpolitika minél hamarabbi kibontakozására van szükség, aminek esélyei egyelőre nem látszanak világosan.

5. B) variáns: ez a változat az ipar- és a vállalatstruktúra olyan ellentmondásos átalakulási folyamatainak a továbbélésén alapul, amelyek révén

1. a vállalkozások száma sokszorosára nőtt ugyan, ez a látványos növekedés azonban részben nélkülözte a valódi tartalmat,

2. a gazdaságpolitika „piactisztítási” és kapacitásvédelmi elképzelései rendre ellentétbe kerültek egymással.

Az utóbbi ellentétre példa, hogy a drasztikus csődtörvényt ugyanaz a kormányzat készítette elő és vitte a parlament elé, amely később a több hullámban végrehajtott vállalativálság-kezelő programokat kezdeményezte.

Az 5. B) variánsban az ipar strukturális változásai a korszerűbb iparszerkezet irányában haladnak, de változó sebességgel és nagy cikcakkokkal. A restriktív és exporteröltető, valamint hirtelen importfékező gazdaságpolitikai lépések idején ugyanis átmenetileg megnő a termelésben és az exportban az alacsony feldolgozottsági fokú cikkek gyártó iparágak aránya, miközben lefékeződik a beruházások növekedése a dinamikus területeken. A gazdaság makropénzügyi mutatókkal mért teljesítményének javulása azután a restriktív enyhítését és a korábbi, ígértes szerkezetátalakulási folyamatok ismételt felerősödését hozza magával.

A *húzóiparágak* kibontakozása nem marad el ebben a variánsban sem, de lassabb, mint az 5. A) variáns esetén. Itt a külföldi működő tőke iparszerkezet-átalakító tevékenysége van előtérben. A „taktikai” húzóágazatok kialakulása sokkal lassabb, mint az 5. A) variánsban, mert a magyar vállalkozók számára a befektetési légkör kevésbé jó, az iparpolitika nem annyira aktív és a K + F diffúziós rendszer is csak vontatottan korszerűsödik.

Az 5. B) variáns még akkor is a külföldi tőke nagyobb arányú térhódítását eredményezheti a magyar gazdaságban, ha a tőkebeáramlás lassabb az 5. A) variánshoz képest. Az 5. B) variánsban ugyanis elsősorban csak a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások dinamizálódnak. Ha tehát itt van fellendülés – és a 4. B) variánsban 0 és 3 százalék közötti éves GDP-volumennövekedés a kulcsváltozó –, akkor ez strukturális szempontból „féloldalas”. Tehát csak ott mutatkozik meg, ahol a külföldi működő tőke komolyabb mértékben jelen van. Ez viszont a „stratégiai” húzóágazatok mellett olyan iparágakat jelent, amelyek Nyugat-Európában is messze vannak a nemzetközi műszaki fejlődés élvonalától.

A külföldi tőke részaránya 80 százalék feletti volt 1994 végén a kő-, homok- és agyagbányászatban, a növényolajiparban, a dohányiparban, az iparigáz-gyártásban, a fényforrásgyártásban, a papír- és csomagolóanyag-iparban, valamint a gépjármű- és üzemanyag-kiskereskedelemben. 70 és 80 százalék közötti külföldi részarány mutatkozott a cement- és mészgyártásban, a mélyépítőiparban, a járműalkatrész-gyártásban, valamint a biztosítási szektorban. A söriparban, a műanyagtermékek gyártásában, a külkereskedelemben és a szállodaiparban pedig a külföldi tőke részaránya körülbelül kétharmados volt (*Benedek-Kiefer* [1995] 38. o.).

A *húzóágazatok* kialakulásának ebben a variánsban is vannak olyan tényezői, amelyek közvetve ugyan, de szintén összefüggésbe hozhatók a külföldi működő tőke magyarországi megjelenésével. Figyelmet érdemel ebben a tekintetben a GKI Rt. 1994-ben végzett elemzése a magyar feldolgozóipar komparatív előnyeiről (*GKI*, [1994]).

A GKI-elemzés szerint akár *stratégiai húzóiparág* is válhat olyan szektorból, amelyben – esetleg – különösebb hazai adottságok nincsenek ugyan, az elhalasztott fejlesztések okozta belföldi kínálati vákuumra azonban felfigyel egy vagy több tökeerős külföldi befektető. Az 5. B) variánsban jelentősebb belföldi felhalmozás és a

termelésbe átkerülő K + F-eredmények híján ez a tényező¹⁷ is biztosíthatja az ipar strukturális átalakulásának minimálisan szükséges ütemét úgy, hogy a húzóiparágak az előbb felsorolt szektorok lesznek.

Az autóiparban az Opel és az Audi már megvalósulási fázisban levő gyár bővítési tervei, valamint a United Technologies magyarországi megjelenése jelzi, hogy az iparág szakmai befektetői lényegében Magyarország nemzetközi gazdasági megítélésétől, illetve a befektetési klímától függetlenül is regionális értelemben kiemelt telephelyként kezelik az országot. Kisebb mértékben hasonló helyzet van kialakulóban a híradástechnikai iparban és a hozzá közel álló számítástechnikai perifériagyártásban.

Az 5. B) variáns fontos eleme azonban, hogy itt a struktúraváltás fő mozgatói a külföldi befektetők, a *pénzhiánnyal küzdő, intézményrendszeri szempontból alig támogatott és a gazdasági kormányzaton belül csak mellékszereplő iparpolitika* a szekezetátalakulás orientálásánál háttérben marad. Mivel pedig ebben a variánsban az éves működőtőke-import volumene átlagosan 1 milliárd dollár, azaz elmarad az 5. A) variáns átlagosan 1,5 milliárd dollárjától, az 5. B) variánsban valószínűleg már nemigen jelennek meg teljesen új nagybefektetők Magyarországon.

A jellemző trend inkább a már kiépített kapacitások bővítése, németországi, dél-európai vagy japán beszállító vállalatok kisebb „kísérő” beruházásokkal való megjelenése lesz. Emiatt pedig az 5. B) variánsban aligha bővül a stratégiai húzóágazatok köre, miközben – mint már szó volt róla – a taktikai húzóiparágak kialakulása jelentősen késik.

5. C) variáns: ez a változat nemcsak a strukturális változások lelassulását, hanem éppenséggel *visszafordulását* hozza magával az iparban. A rossz és bizonytalan vállalkozási klíma elveszi a legtöbb potenciális külföldi befektető bátorságát, a gazdaságpolitika igen rövid távú válság-, sőt katasztrófa-elhárító ultrafiskális beállítottsága pedig lehetetlenné tesz bármiféle érdemleges iparpolitikát.

Ha ez bekövetkezik, már csak az a „policy mix” marad, amelyet egy kissé leegyszerűsítő szemléletű osztrák tanulmány (*Holzmann–Winckler [1992]*) ajánl *általában a „tranzitországok”* számára: 1. külkereskedelmi lépések (a régi piacok „újrafeltárása”, importvámptólik bevezetése, exporttámogatás); 2. rendszerátalakító lépések (a tulajdonjogok egyértelmű megfogalmazása, a pénzügyi, illetve a költségvetési szektor átszervezése); és 3. a „szavahihetőséget elősegítő” lépések (az expanzív fiskális és monetáris politikával való szakítás). Mint látjuk, ebben a receptben sem általában a kínálati oldali, sem a szektorális politikáknak nem jut hely.

A nemzetközi szakirodalom azonban nincs híjával az olyan elemzéseknek sem, amelyek az 1987. októberi nagy amerikai tőzsdekrach sokkal súlyosabb formában való megismétlődését csakis a sokszorosára bővült tőkepiaci spekuláció hatásait ellensúlyozni tudó aktív állami gazdaságpolitikával, a „kis kormány” illúziójának feladásával látják elkerülhetőnek (*Minsky [1989] 402. o.*). Ez a gondolati iskola egyértelműen keynesiánus gyökerű, ami azonban a megnövekedett kormányzati pénzügyi egyensúlyhiányok idején aligha találhat sok követőre.

Az 5. C) variánsban már olyan helyzet jön létre a magyar gazdaságban és az iparban, hogy a szerkezeti változások „visszarendeződését” csak jelentős külföldi pénzügyi segítséggel lehet elkerülni.

Megfordul például a vállalati méretstruktúrának az az átalakulása, amelyben – 1982, de különösen 1988 után – a kisvállalkozások gombamód megsaporodtak, s noha erős középvállalati szektor nem jött létre, a nagyvállalatok nemzetgazdasági súlyának csökkenése több éven át egyenletesen tartott. Ehelyett az exportkényszer

¹⁷ A Gerschenkron-féle gondolatot talán kissé sajátosan értelmezve: tulajdonképpen itt „a későn jövők előnyének” egyik speciális esetével állunk szemben.

a kormányzatot arra ösztökéli, hogy a nagy exportőr és közöttük az „iparcikket nyersanyagért” barterkereskedelemben bekapcsolható cégeket szinte mindenáron életben tartsa.

A fiskális szigor már teljes erővel kiterjed a vállalkozásokra is, a lakossági megszorítások nem kapják meg jelképesen sem a „vállalkozásbarát gazdaságpolitika” nevet. A lehetetlen helyzetbe került kisvállalatokon felszámolási hullám söpör végig, és a nem működő kisvállalatok mellett a legtöbb családi, illetve máról holnapra élő, egy-két termékes vállalatocskát is utoléri a végzet. A középvállalatok nyereségtermelő képessége ugyancsak nagyban gyengül.

Az 5. C) variánsban a hitelszűke, az exporterőltetés és az importkorlátozás miatt valószínű lehetőség, hogy az 1992 vége és 1995 eleje között készleteiket hitelre megvett importból feltöltött cégek (főleg közép-, illetve nagyobb kisvállalatok) készleteik olcsó piacra dobására kényszerülnek még jelentős tőkevesztés árán is. Ekkor a statisztikai látszat – de tulajdonképpen a primér tényanyag is – azt mutathatja, hogy a restrikcio elérte célját, az export az importigény csökkenése mellett is felfuttatható.

Ebben az esetben azonban a kényszerexport valójában *tőkét szív ki* a jövedelem-szerzésre képtelenné váló vállalatokból, azaz *a tőkészegény magyar vállalatok éppen tőkeexportra kényszerülnek*. Az 5. C) variánsnak ez az „alváltozata” plasztikusan mutatja, hogy az 5. C) variánsban éppen a magyar komparatív előnyöknek ellentmondó struktúrában valósul meg az exporterőltetés. Az anyag- és energiaigényes iparágak exportjának ebben a változatban valószínűsíthető felfutása látszólag utólag igazolja a hatvanas-hetvenes évek tőkeigényes fejlesztéseit. A vállalatok tőkeállományát megcsapoló, hozzáadott érték nélküli kényszerexport pedig akár azt a látszatot keltheti, hogy ezek a vállalatok komoly tőketartalékokkal rendelkeznek, tehát versenyképességük hosszabb távon is megalapozott.

A széles sávon megvalósuló kényszerexport olyan feltevés az 5. C) változat továbbgondolásával, amelynek még ennek a válsághelyzetek egymásutánjából felépülő variánsnak a megvalósulásából sem kell feltétlenül következnie. *Szükséges volna ugyanis hozzá a tartósan alulértékelt valutaárfolyam, illetve erősen reálieértékelő árfo-lyam-politika, ezenkívül pedig az 1992-es csódhullám olyan megismétlődése, amely újból szétzilálná az időközben részben – és keservesen – ismét felépített belföldi beszállítói kapcsolatokat*. E feltételek együttes teljesülése viszont kényszerhelyzetbe hozna számos iparvállalatot.

Például egy gépipari részegységgyártó számára belföldi megrendelőinek elvesztése súlyos gondot okoz ugyan, a leértékelődött forint azonban adott esetben még a korábban olcsón importált alkatrészek reexportját is jövedelmezőbbé teheti, mint a bizonytalan értékesítési kilátások melletti feldolgozást. Hozzá tartozik ehhez a képhez, hogy a reexportra kerülő alkatrész valószínűleg világszerte elfogadott német vagy japán termék, a végül nem legyártott készáru viszont talán csak kevésbé ismert magyar márkanévet viselne.

Az 5. C) variáns számos részletének „kidolgozása” még világosabbá tehetné, hogy ebben a változatban a strukturális átalakulás lelassulása, majd megfordulása a makro-, de a mikroszinten is olyan károkat okozhat, amelyeket rövid távon még elfed a javuló exportteljesítmény, a pénzügyi összeomlás elkerülése, néhány számottevő kivitt lebonnyolító nagyvállalat látszólagos feltámadása. *Közép- vagy hosszú távon azonban ezzel a variánssal az Európához való gazdasági illeszkedés utolsó esélyét is eljátszáná az ország*. Ebből még mindig nem következnek a teljes leszakadás Európától, hiszen a portugál vagy a görög példa, a politikailag motivált EU-tagfelvétel elvben talán megismétlődhet. Erre az igen szűk kiskapura azonban semmiképpen sem lehet gazdasági vagy politikai stratégiát építeni.

A forgatókönyvek összehasonlítása, várható „keveredési arányaik”

A forgatókönyvek kombinációs lehetőségei

Az öt változócsoport mintegy „horizontális” sémában állítható egymás fölé. Az egyes szinteken három-három variáns szemlélteti nemcsak a választási lehetőségeket, hanem bizonyos lehetőségek elszalasztásának a valószínű következményeit is. A „horizontális” és „vertikális” elemekből felépülő jövőképmo­dell tehát leegyszerűsített sémában a következő:

1. táblázat

A jövőkép leegyszerűsített sémája

Változócsoport	A	B	C
1. Integráció	gyors	lassú	leáll
2. Gazdaságpolitika*	+	=	-
3. Infláció (százalék)	< 15	15–20	> 25
4. GDP-növekedés (százalék)	> 3	0–3	< 0
5. Iparstruktúra fejlődése**	+	=	-

* + : pozitív viszony, = : semleges viszony, - : negatív viszony.

** + : jó irányban halad, = : nagyjából stagnál, - : visszafelé halad.

A táblázat három függőleges oszlopa adja meg jövőképünk három fő, *optimista* (A), *normál* (B) és *pesszimista* (C) forgatókönyvét. Ez a három forgatókönyv tiszta formájában, azaz az azonos betűjelű variánsok együttes teljesülése esetén világos jövőképet ad:

- az A) forgatókönyv a gazdaság régóta várt kibontakozását írja le,
- a B) forgatókönyv lényegében a „botladozva haladás” vagy „helyben járás” folytatódását, bár kissé másképp,¹⁸ mint eddig,
- a C) forgatókönyv pedig azt a pályát, amelyen a gazdaságpolitika kizárólag a rövid távú kihívásokra tud választ adni, az összeomlás elkerülése azonban felemészti összes energiáját.

A három forgatókönyv valószínűsége cikkünk megírásakor nem tekinthető egyformának. Ha csak tiszta formában való megvalósulásukat lehetne elképzelni, akkor a B) forgatókönyvnek mintegy 50, a C)-nek 30, az A)-nak pedig 20 százalékos esélyt adhatunk. Ezek az általános gazdaságpolitikai, strukturális és egyensúlyi megfontolások alapján feltételezett értékek azonban azért igen kétesek, mert valójában a három forgatókönyv egyikéről sem képzelhető el, hogy tiszta formában megvalósul.

Gyakorlati létjogosultságuk csak a „kevert” scenárióknak lehet, ezekkel viszont az a módszertani gond, hogy konzisztenciaproblémák keletkezhetnek az őket felépítő egyes variánsok között. Ezek miatt a konzisztenciaproblémák miatt aligha képzelhető el az, hogy a végül megvalósuló „kevert” forgatókönyvben A) és C) jelű variánsok létezzenek egymás mellett. A makroökonómiai összefüggések¹⁹ mellett ezt egyszerű

¹⁸ Az 1989 és 1995 közötti időszakban a magyar gazdaság által elért fejlődés azokon a területeken – például a gazdasági jogalkotásban vagy a piacon végrehajtott privatizációban – már nem folytatható, mert a feladatok nagy része teljesült (Csaba [1994] 195–198. o.). A B) forgatókönyv tehát inkább csak úgy jelentheti az 1989–1995 közötti fejlődés folytatódását, hogy az intézményi és tulajdoni átalakítás nagy részének elvégzése után a gazdaság teljesítménye is valamelyest, de nem látványos mértékben megjavul.

¹⁹ Például, hogy az 1. C) és a 4. A) (az európai integrációból való kimaradás és GDP-volumenének 3 százalékos feletti éves növekedése több év átlagában) variáns, vagy a 2. C) és az 5. A) (vállalkozásellenes gazdaságpolitika és kedvező irányú strukturális fejlődés), illetve az 1. A) és a 3. C) (folytatódó európai integrálódás és több év átlagában 25 százalékos feletti inflációs ráta) valósuljon meg együtt.

gazdaságlelektani megfontolások alapján is el lehet vetni. A *C*) forgatókönyv minden egyes eleme ugyanis olyan rossz vállalkozási és befektetési klímát tükröz, amellyel az *A*) forgatókönyv egyetlen eleme sem férne össze.

Így olyan „kevert” forgatókönyv megvalósulása a leginkább valószínű, amelyben *B*) variánsok mindenképpen megtalálhatóak. Az viszont már a gazdaságpolitika stabilizációs „teljesítményétől”, stratégiai elgondolásainak kidolgozottságától, a szerkezetátalakulás és a növekedés érdekében felhasználható eszköztára sokrétűségétől és kiterjedtségétől, valamint társadalmi támogatásától és nemzetközi környezetétől függ, hogy ezekhez egyes területeken *A*) variánsok is kapcsolódnak, vagy pedig olyan „lassú lecsúszási” forgatókönyv valósul meg végül, amelyben *C*) variánsok is helyet kapnak.

A reális sikerforgatókönyv

Az első lépés egy olyan lehetséges alapforgatókönyv összeállítása, amelyben bizonyos valószínű „hordozó elemeket” [csakis *B*) variánsokat] adottnak tekintünk. Ez csupán munkahipotézis, amelyet két szélső változat áttekintésével egészítünk ki. Az egyikben a hiányzó elemek mind *A*), a másikban pedig mind *C*) variánsok lesznek. Így alakul ki az alapforgatókönyvre építve két olyan szcenárió, amely egy reálisan kedvező és egy viszonylag könnyen elképzelhető kedvezőtlen jövőképet testesít meg. E két jövőkép között az iparpolitika alkalmazhatóságát illetően igen markáns különbség mutatkozik.

Az alapul vett *B*) variánsok kiválasztásánál részben a magyar gazdaság elmúlt másfél évtizedének tapasztalataiból indultunk ki, részben pedig abból, hogy mely változócsoporthoz tekinthetők valóban „exogénnek”, azaz olyanoknak, amelyek a magyar kormányzat szándékaitól nagyban függetlenül alakulnak. Ilyen, viszonylag exogén tényező a *külgazdasági*, illetve *integrációs környezet*, ahol – a folyamatosan érkező és egymásnak rendszeresen ellentmondó jóslatokat, becsléseket „átlagolva” – a legnagyobb valószínűségűnek az 1. *B*) variáns tűnik. Magyarország kapcsolódása az európai integrációhoz tehát nem gyorsul fel ugyan, de számottevő lassulás sem lesz. Elképzelhető tehát, hogy a formális EU-csatlakozásra 2001–2002-ben sor kerül, a tényleges integrálódási folyamat pedig csak ezután vesz lendületet.

A magyar iparfejlődés *monetáris környezetében* középtávon az 1992–1994 időszaknak megfelelő infláció a leginkább valószínű. Ezt alátámasztja, hogy az exportkényszer fennmarad, és semmi ok sincs azt feltételezni, hogy a reálleértékelő árfolyam-politika két-három éven belül megváltozik. A társadalmi stabilitás fenntartása – különösen a szociális ellátás fokozatos leépítése miatt – is azt teszi szükségessé, hogy a kormányzat a bérnövekedési igényekkel szemben valamelyest engedékeny legyen.

További jelentős áfa- vagy szja-emeléseket már a nemzetközi pénzügyi szervezetek sem szorgalmazznak. Mindezek miatt a 3. *B*) variáns (15-25 százalékos közötti éves fogyasztóiár-emelkedés, a gazdaság pénzügyi egyensúlya nem borul fel, de törekény marad) tekintjük az alapforgatókönyv második „hordozó elemének”.

Az ipar *növekedési környezetét* illetően azért látszik aránylag nagy valószínűségűnek a 4. *B*) variáns (0 és 3 százalékos közötti éves GDP-volumenbővülés), mert ez valószínűleg a magyar gazdaság számára igen széles sávot jelent. A stagnálás éppúgy belefér, mint az a 3 százalékos növekedés is, amely a makropénzügyi egyensúly előirányzott mértékű javulása esetén már szinte csak kívánalomnak tűnik a magyar gazdaság 1995-ös állapotában.

A GDP újabb csökkenése a legtöbb más változócsoporthoz a *C*) variáns megvalósulási esélyeit növelné. Tartósan 3 százalékos feletti növekedés a makropénzügyi egyensúly jelentősebb javulása esetén pedig olyan „sikerszcenárió” lenne, amely lélektani

hatásaival együtt a gazdaság váratlanul gyors kibontakozását vetítené előre. A 4. B) variánst tehát ugyancsak „hordozó elemnek” tekintjük.

Az alapforgatókönyvet [1. B) + 3. B) + 4. B)] most 2-2 pozitív, illetve negatív elemmel egészítjük ki.

A reális sikerforgatókönyv az említett „hordozó elemek” mellett vállalkozásbarát gazdaságpolitikára, aktív iparpolitikára és az ipar aránylag gyors szerkezetátalakulására épül [2. A) + 5. A) variáns].

A 2. A) variáns megvalósulására 1997 előtt semmi szín alatt, és 2000-ig is csak mérsékelten lehet számítani. Ezt a korlátozó feltevést fenntartjuk, de felhívjuk a figyelmet e variáns érvényesülésének igen fontos *gazdaságpszichológiai* tényezőire. A gazdaságpolitika vállalkozásbarát jellege objektíven nem ítéhető meg. Bizonyos jól időzített és „célzott” vállalkozásbarát lépések azonban még akkor is ilyen gazdaságpolitika látszatát kelthetik, ha a gazdaságpolitika legtöbb más eleme nem kedvez a befektetéseknek és a vállalkozásoknak.

A vállalkozásbarát iparpolitika különösen akkor nem képzelhető el aktív iparpolitika nélkül, ha a vállalkozások külgazdasági, monetáris és növekedési környezete nem kedvező, hanem – az 1. B), 3. B) és 4. B) variáns szerint – legfeljebb csak „átlagos”. Az aktív iparpolitika egyébként feltétele annak is, hogy megvalósuljon ez a *reális sikerforgatókönyv*, amely egyik fő kedvező elemként az iparstruktúra viszonylag gyors átalakulását is tartalmazza.

Mínthogy ebben a forgatókönyvben a kormányzat pénzügyi mozgástere nem javul, azok az iparpolitikai eszközök kapnak hangsúlyt, amelyek csak minimális pénz- vagy tőkemozgással járnak a költségvetési szféra és a vállalkozói szektor között. Különösen nagy szerep jut tehát ebben a forgatókönyvben az infrastrukturális, illetve intézményrendszeri eszközöknek. Így a többi között a K + F infrastruktúra és diffúziós rendszer gyors kiépítésének, pontosabban – az utóbbinál – inkább rendbetételének. Ez a jelentős párhuzamosságok megszüntetését, a nem vagy nem rendeltetésszerűen működő intézmények kiiktatását, ugyanakkor a rendszer kiegyenlített regionális struktúrájának a megteremtését jelenti.

Ebben a „gazdaságos” forgatókönyvben különösen természetes, hogy a K + F és a regionális iparfejlesztési politikát a kormányzat jól összehangolja. A tudományos vagy az ipari parkok létesítését például mindkét részpolitikának támogatnia kell, de a kettőt az iparpolitika hozhatja közös nevezőre.

A forgatókönyv nem javuló külgazdasági feltételrendszert tartalmaz, ezért itt az aktív iparpolitika *exportösztönző komponenesére* is komoly szerep hárul. Hasznos lenne, ha az exportösztönző, illetve -támogató politika középpontjában már nem az alapintézmények struktúrájának és általános működési feltételeinek a kérdései állnának, hanem a kereskedelmi bankok exportfinanszírozó funkciójának a megteremtése is napirendre kerülne. Ehhez természetesen előfeltétel a pénzügyi rendszer új, a jelenlegi bénító terhektől mentes struktúrájának kialakítása.²⁰

A forgatókönyv viszonylag kedvezőtlen, legalábbis azonban az átlagosnál nem jobb monetáris környezeti elemei miatt itt nem lehet számítani sem a nominális, sem a reálkamatok jelentősebb csökkenésére 1995 áprilisához képest. A *tőkeközvetítő rendszer* megjavítása csak kisebb részben iparpolitikai feladat – főleg annyiban, amennyiben a beruházási-fejlesztési jellegű pénzügyi közvetítő intézmények kiépítéséről van szó. Az iparpolitikának azonban figyelemmel kell lennie arra, hogy a pénzügyi

²⁰ Ezzel korántsem egy újabb bankkonszolidáció szükségessége mellett érvelünk. Azt azonban látni kell, hogy a magyar pénzügyi rendszerben még nem is egy olyan nagybank van, amelynek hosszabb távú működőképessége nincs megnyugtatóan biztosítva a bankkonszolidáció után sem (*Figyelő*, 1995. április 6. 37. o.). Ezek jövőjének a megoldása nélkül aligha lehet újabb feladatokkal terhelni a magyar bankrendszert.

irányítást elsősorban az egyensúly fenntartása, ezenkívül pedig a bankrendszer egészséges működőképességének a megteremtése köti le.

Azt nem lehet várni a pénzügyi irányítástól, hogy az ipari szerkezetátalakítást segítő specializált pénzügyi intézetek létrehozását kezdeményezze, azt pedig végképp nem, hogy ehhez tőkével is hozzájáruljon. Az aktív iparpolitika kialakításában külön területté kellene válnia annak, amely az iparfejlődést segítő kisbankok, egyes dél-európai országokban vagy Írországból elterjedt ún. fejlesztési intézetek kialakítását készíti elő. Ennek pénzügyi fedezetéhez például az EBRD, a magyar termelékenységi központ létesítésében már sikerrel közreműködő japán (esetleg a dél-koreai) kormány, illetve egyes német tartományi kormányok járulhatnak hozzá. Szja-kedvezményekkel azonban lakossági kisbefektetők érdeklődését is fel lehet kelteni ilyen projektumok iránt.

A vállalkozások közepesnek, de inkább igen bizonytalanoknak mondható növekedési környezete miatt ebben a forgatókönyvben nem lehet a vállalati beruházások megélénkülésére számítani akkor, ha az iparpolitika nem alkalmaz *beruházásösztönző* eszközöket. Itt megint az iparpolitika aktivitásának kellene kompenzálnia azt, hogy a gazdaság valójában még nem tud elrugaszkodni arról a stagnálási–alacsony növekedési pályáról, ahol a növekedés megélénkülése rövid időn belül egyensúlyvédelmi reflexeket generál a gazdaságirányításban. Az 1993–1994-es beruházási felfutásban a közületi beruházásoknak még jelentős szerepük volt. Ez önmagában egyáltalán nem baj, de a beruházási fellendülést törekennyé teszi, mert ez a fellendülés a központi költségvetés kiadási lehetőségeinek a függvénye.

E mérsékelten, illetve reálisan kedvező forgatókönyv kialakulása megítélésünk szerint jelentős mértékben az iparpolitika szemléletváltásának, illetve gyors aktivizálásának a függvénye. Ehhez nincs szükség új iparpolitikai koncepcióra, mert a két év előtti koncepció (*IKM* [1993]) szemléletmódját, eszközrendszeri filozófiáját és strukturális elképzeléseit tekintve 1995-ben is nagyrészt vállalható.

A *reálisan kedvező* forgatókönyv kialakulási lehetőségeit átgondolva mindenképpen az a következtetés, hogy a *gazdasági fellendülés makropénzügyi korlátai a minden elemében optimista forgatókönyv megvalósulását valószínűleg lehetetlenné teszik. Az ezt követő második legjobb variánsok közül azonban annak van a legnagyobb esélye, amelyben a gazdaság kínálati oldalának korszerűsödését sokrétű, a pénzügyi, a K + F-intézményrendszer és a regionális politika egyes területeire egyaránt kiterjedő – tehát többé nem önkorlátozó – iparpolitika is segíti.*

Reális kudarcforgatókönyv

Ezt a forgatókönyvet most már kevésbé célszerű részletezni. Ha ugyanis elfogadható, hogy az előző „reális” forgatókönyvet elsősorban az iparpolitika aktivitása emeli ki a „normál” (csupa *B* variánsból álló) forgatókönyv szűrkeségéből, akkor itt ahhoz a forgatókönyvhöz képest a döntő különbséget éppen az iparpolitika teljes passzivitása jelenti. Részben ebből is ered, hogy a gazdaságpolitika *vállalkozásellenesnek* mutatkozik. A monetáris és fiskális megszorítások fennmaradása, illetve újjáéledésük állandó veszélye eleve bizonytalaná teszi a vállalkozási klímát. A gazdaságpolitikának ez a területe lényegében csak a makroszintű kereslet szabályozásával foglalkozik.

Ha a kínálatorientáció nem kap támogatást a gazdaságirányítás más szektorából (ami értelemszerűen csak az ipari kormányzat lehet, mert az agrárpolitika feltétlenül kínálatorientációs beállítottsága csak alig jár a szektoron túlmutató strukturális hatásokkal), szükségszerűen csakis elvi álláspont, néhány kutató által hangoztatott gazdaságpolitikai kívánalom marad. Ez pedig nem lehet elegendő ahhoz, hogy a vállalkozói szféra számára a gazdaságpolitika – még kemény megszorítások idején is előszeretettel hangoztatott – „vállalkozásbarát” jellege valóban hihetővé váljék.

A *reálisan kedvezőtlen forgatókönyv valójában kudarcváltozat*. Tönkreteszi ugyanis a befektetési kedvet, esetleg az országból való tőkemenekítést is megindíthat, és az 1. B), 3. B) és 4. B) variánsokat rövid idő alatt a C) jelűek felé mozdíthatja el.

A két *reális* forgatókönyv felvázolásának talán itt van a legfontosabb tanulsága. Mégpedig, hogy ez a két forgatókönyv a látszat ellenére nem tekinthető egymás tükörképének. A kettő közül kedvezőbb változatban a gazdaság tulajdonképpen „ugrásra kész” egy makropénzügyi egyensúlyhiány nélküli tartós növekedési pálya felé, ez az átmeneti helyzet több éven át is fenntartható, és romlása a variánsok adott kombinációjában nem túlságosan nagy veszély. A rosszabb változatban viszont a gazdaság szereplői nem bíznak a kibontakozásban, újabb és újabb megszorításoktól félnek, és attól is tartanak, hogy látható befektetéseik vagy tartalékaik valamilyen módon a makropénzügyi „rendcsinálás” áldozataivá válnak.

A két változat között lényegében nincs különbség a gazdaság makroszintű állapotjelzőit illetően. A fő eltérés a várakozásokban, a gazdaság szereplőinek jövőképében van. *Az iparpolitika aktivizálódásának az egyik legnagyobb haszna éppen ez, a várakozások kedvező irányban való befolyásolása lenne.*

Hivatkozások

- BALÁZS PÉTER [1994]: Az Európai Unió érettsége és hajlandósága új tagok felvételére. *Ipargazdasági Szemle*, 1–2. sz.
- BENEDEK TAMÁS–KIEFER MÁRTA [1995]: A működőtoke-import és az iparpolitika feladatai. Megjelent: *Áttekintés a magyar gazdaság strukturális folyamatairól. Résztanulmányok. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet*. Budapest, 57–99. o.
- BERTALANFFY, L. VON [1971]: Következtetések az általános rendszerelméleti vita alapján. Megjelent: *Rendszerelmélet. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*.
- CANABATE, A.–CABRE, J. [1993]: A spanyol gazdaság nemzetközi nyitása. *Ipargazdasági Szemle*, Vol. 24., 2. sz.
- CSABA LÁSZLÓ [1994]: Az összeomlás forgatókönyvei. A rendszerátalakítás alkalmazott közgazdaságtana. *Figyelő Rt.* Budapest, 287 o.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Gazdaságstratégia helyett konjunktúrapolitika? *Külgazdaság*, 3. szám.
- ERDŐS TIBOR [1986]: Növekedési ütem, növekedési pálya. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*.
- FUTÓ PÉTER–KÁLLAY LÁSZLÓ [1995]: A kisvállalkozás-fejlesztési politika és eszközei. Megjelent: *Áttekintés a magyar gazdaság strukturális folyamatairól. Résztanulmányok. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet*. Budapest, február, 187–228. o.
- GALBRAITH, J. K. [1961]: *The Great Crash 1929*. Time Incorporated, New York.
- GKI Rt. [1994]: A magyar feldolgozóipar versenyképessége, komparatív előnyei. *Kutatási zárójelentés. Gazdaságkutató Rt., Budapest*.
- HOLZMANN, R.–WINCKLER, G. [1992]: What Policy-Mix May Overcome the Current Output Decline in Central and Eastern Europe? Megjelent: *Hochreiter, E. (szerk.): Alternative Strategies for Overcoming the Current Output Decline of Economies in Transition. Oesterreichische Nationalbank Arbeitspapier Nr. 9. Bécs*.
- IKM [1993]: A kormány középtávú iparpolitikája. *Ipari Szemle*, 1. sz.
- INOTAI ANDRÁS–CSÁKI GYÖRGY (szerk.) [1995]: Magyarország helye a nemzetközi munkamegosztásban. A versenyképesség növelésének útjai, különös tekintettel az EU-tagság követelményeire. *MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, február*.
- INOUE R.–KOHAMA, R.–URATA, S. [1993]: *Industrial Policy in East Asia*. Jetro, Tokió.
- KLAUBER MÁTYÁS [1995]: Exportosztónzés. Megjelent: *Török Ádám (szerk.): Áttekintés a magyar gazdaság strukturális folyamatairól. Résztanulmányok. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet*. Budapest, 178–186. o.
- KLODT, H. [1992]: *Europäische Industriepolitik nach Maastricht. Die Weltwirtschaft*, Heft 3.
- LESOURNE, J. (Szerk.) [1979]: *Interfutures. Facing the Future. Mastering the probable and managing the unpredictable*. OECD, Párizs.
- MARCY, G. [1976]: *Économie internationale*. PUF, Párizs.
- MINSKY, H. [1989]: *Financial Crises and the Evolution of Capitalism: The Crash of '87 – What Does it Mean?* Megjelent: *Gottdiener, M.–Kominos, N. (szerk.): Capitalist Development and Crisis Theory: Accumulation, Regulation and Spatial Restructuring*. St. Martin's Press, New York, 391–403. o.
- MNB [1995]: *Havi jelentés*, február.

- NICOLAIDES, P. [1992]: Industrial Policy in an Interdependent World. Promoting National Markets or Global Firms? *Intereconomics*. Vol. 27., november–december, 269–273. o.
- OECD [1991]: Gazdasági Tanulmányok. Magyarország 1991. OECD–OMIKK, Párizs–Budapest.
- PAPANEK GÁBOR [1995]: A magyar gazdaság – kiemelten az ipar – strukturális feladatai. Perspektívák. Megjelent: Áttekintés a magyar gazdaság strukturális folyamatairól. Résztanulmányok. 7–35. o. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet, Budapest.
- PENYIGEY KRISZTINA [1995]: A magyar gazdaság – kiemelten az ipar – strukturális folyamatai. Megjelent: Áttekintés a magyar gazdaság strukturális folyamatairól. Résztanulmányok. 1–6. o. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet, Budapest.
- SIMON, H. A. [1982]: Korlátozott racionalitás. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TÖRÖK ADÁM [1980]: Nemzetgazdasági prognóziskészítés – világgazdasági háttér. *Külgazdaság*, 10. sz.
- TÖRÖK ADÁM [1994]: Következtetések. A magyar gazdaságnak a külföldi tőkét vonzó, illetve visszatartó tulajdonságai. Megjelent: A külföldi működőtőke-beáramlás szerepe a magyar gazdaság átalakításában. GKI Gazdaságkutató Rt., Budapest, VI. fejezet. 165–178. o.
- TÖRÖK ADÁM [1995a]: Az ipar- és piacvédelem nem vám jellegű eszközei I–II. *Külgazdaság*, 4. és 5. sz.
- TÖRÖK ADÁM [1995b]: Áttekintés a magyar gazdaság strukturális folyamatairól. Kutatási összefoglaló. 42. o. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet, Budapest.

Hayek, Friedrich A. von **PIAC ÉS SZABADSÁG**

Válogatott tanulmányok
Nobel-díjas sorozat

A kiadó legújabb Nobel-díjas kötete korunk egyik élő klasszikusának, legjelentősebb liberális gondolkodójának rendkívül gazdag életművéből készült válogatás. Ez a szerteágazó életmű a liberalizmus legjobb hagyományait követi: olyan átfogó társadalomelméleti koncepció, amelyben egyenrangú alkotórészként szerepel a közgazdaságtan, a politikaelmélet és a sokáig elhanyagolt jogfilozófia. A kötet szemelvényei részben a harmincas évek válsága kapcsán elemzik a piaci koordinációt és annak zavarait, miközben igen jó áttekintést adnak a szerzőnek az osztrák közgazdasági iskola koncepcióján alapuló ár-, pénz- és tőkeelméletéről.

A kötet ára: 3800 Ft

A kiadvány megrendelhető az alábbi címen:

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt.

1054 Budapest, Nagysándor J. u. 6.

Telefon: 112-64-30

Telex: 22-6511

Fax: 131-43-80

RÉTI JÁNOS

A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése

A tanulmány a következő néhány évtized egy lehetséges nyugdíjrendszerét vázolja fel a hazai hagyományok, sajátosságok, valamint a nyugdíjrendszerrel támasztható társadalmi elvárások és szükségletek alapján. A javasolható háromelemes nyugdíjrendszer a szociális és direkt szolidarisztikus funkciókat célirányosan megvalósító *alapnyugdíjból*, a mainál lényegesen differenciáltabb, az aktív, járulékfizető életpálya biztosítási feltételeit jobban tükröző, kötelező társadalombiztosítási *munkanyugdíjból* és a fokozatosan elterjedő, állami felügyelettel működő, de önszerveződésre épülő *önkéntes nyugdíjbiztosításból* áll.

Az alapnyugdíj közadókból, a munkanyugdíj munkavállalói-munkáltatói járulékokból felosztó-kirovó finanszírozással és az átmeneti gazdasági-demográfiai ingadozásokat kiegyenlítő tartaléktőkével lenne fedezhető, míg az önkéntes biztosítások az önkéntes befizetések tőkésített fedezetével működhetnek. Az új munkanyugdíjrendszer a biztosítási, illetve a gazdasági feltételeket várhatóan a leghatékonyabban visszatükröző *pontrendszeres nyugdíjrendszer* lesz, s az ezredforduló táján léphet életbe.*

Jelen dolgozat a nyugdíjrendszer átalakításának néhány kiragadott, de feltehetően jelentős kérdését kívánja továbbgondolni az éppen ismételten megindult reformmunkálatok előkészítéseként. Nagyban támaszkodik *Bod* [1994] tanulmányára, bizonyos kérdéseket azonban más oldalról közelít meg. A tanulmány kísérletet tesz az új nyugdíjrendszer alapértékeinek, alapelemeinek és mértékeinek felvázolására, a lehetséges – felfogásában is eltérő – megközelítések bemutatására, a mozgási tartományok kijelölésére.

A dolgozatban felvetett megoldási lehetőségek, további vizsgálatra javasolható elgondolások a munka jelenlegi, még indító jellegű szakaszában természetesen nem alkothatnak teljes, zárt és konzisztens rendszert. Ez csak egy hosszabb megalapozó munkaszakasz végeredménye lehet. Sőt az eddig reálisan felvetődő elgondolások bemutatása – bár nyilván szükséges követelmény az objektivitásra való törekvés – sem

* A tanulmány 1994 végén készült a Nyugdíjbiztosítási Önkormányzat felkérésére, s a szerző köszönetet mond *Barát Gábornak*, *Czucz Ottónak*, *Máté Leventének* és az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság nyugdíjpolitikai főosztálya munkatársainak értékes megjegyzéseikért. A Nyugdíjbiztosítási Önkormányzat Közgyűlése 1995 májusában – részben az itt felvázolt elveken alapuló – szempontrendszert tárgyalt és fogadott el irányelveként a nyugdíjreform előkészítéséhez, s ennek alapján megkezdődött a népjóléti kormányzattal közös szakmai-megalapozó bizottsági munka az új nyugdíjrendszer kialakítására.

mentes a szerző sajátos felfogásától, annak minden hibájával és egyoldalúságával együtt. Ebben az értelemben a dolgozat nem tükröz sem hivatali, sem önkormányzati véleményt a nyugdíjreformról, és az anyag minden hiányosságáért és tévedéséért kizárólag a szerzőt terheli a felelősség.

Mi a célja – és mi nem céja – a nyugdíjreformnak?

A nyugdíjrendszer – szűkebb és tágabb értelemben egyaránt – a szociális biztonsági rendszer egyik alapvető, legszélesebb körű intézménye, de semmiképpen sem lehet funkciója az, hogy kizárólagos és egyedüli letéteményese legyen a szociális biztonság Magyarországon. Feladata szűkebb értelemben az időskori megélhetés általános biztosítása. Ezen belül a kötelező társadalombiztosításba szervezett nyugdíjrendszer a társadalom legszélesebb körű rétegeinek törvényi kötelezettség alapján való részvétele mellett nyújt szintén törvényben meghatározott feltételek szerint járó ellátást.

A társadalombiztosítási nyugdíjrendszer alapvetően társadalmi méretekben értelmezett kötelező *önbiztosítási rendszer*, amelyben a munkajövedelmekhez kapcsolódó kötelező járulékfizetés teremt jogot és fedezetet a járadékként definiált nyugdíjra. A rendszer kockázatközössége a biztosításra kötelezett, gazdaságilag aktív népesség (járulékfizetők) és az inaktív járadékosok mindenkori együttese. Jellemzője, fontos alapelve – a biztosítási jelleg mellett – a *szolidaritás* is, az egyes részcsoportok eltérő biztosítási kockázatából eredő alapvető különbségek kiegyenlítése. Ebből kiindulva nem tesz különbséget az eltérő egészségi állapot alapján az egészségesebbek és a betegebbek, vagy az eltérő halandóság alapján a nemek között; ha nem is a jelenlegi arányokban, de figyelembe veszi viszont a jövedelmi különbségeket is a járulékfizetésben és a nyugdíjarányokban. Míg a szolidaritás első értelmezésével mindenki egyetért, a jövedelmi szolidaritással kapcsolatos álláspont már nem ilyen egyértelmű, s sokan még korlátozott érvényesítését sem tartják elfogadhatónak.

Szemben más biztosítási rendszerekkel, amelyekben az egyéni befizetések határozzák meg a rendszer működési szabályai alapján az elérhető ellátás színvonalát (ezek *járulék-* vagy *befizetésorientált* rendszerek), a kötelező társadalombiztosítási nyugdíjrendszer alapvetően *szolgáltatás-* vagy *ellátásorientált*, működésének fő feltételei törvényben garantált mértékű ellátásokra épülnek, az ellátórendszer színvonala és kiterjedtsége határozza meg a szükséges járulékokat. Bár a kétféle közelítés között jelentős elvi és gyakorlati különbségek vannak, mindkét rendszert – ha jól definiált – a fizetendő járulékok és a szolgáltatott járadékok valamilyen értelemben vett egyensúlya „tartja össze” a *biztosításekivalencia-elv* alapján.

A reform célja, hogy a gazdaság mindenkori aktuális fejlettségéhez jobban alkalmazkodó, az időskori szociális biztonság követelményét hatékonyabban kiszolgáló, az egyes funkciókat kiszámíthatóan és átláthatóan megjelenítő nyugdíjrendszer működjön a következő évtizedtől kezdődően. Nem lehet reális az, hogy a nyugdíjszínvonal a mainál lényegesen magasabb legyen, de feltétlenül igazságosabbnak kell lennie. A cél tehát az, hogy a társadalom igazságérzetével jobban egybeeső, relatív értékőrző és hosszabb távon is stabilan működtethető nyugdíjrendszer jöjjön létre.

A gazdasági környezettől független nyugdíjrendszer természetesen nincs, csak a gazdasági növekedéshez relatíve alkalmazkodó, alkalmazkodni képes nyugdíjrendszer képzelhető el. A nominálisan vagy reálértékében is bővülő gazdasághoz nominálisan vagy reálértékében is növekvő nyugdíjrendszer tartozik. A gazdasági növekedés rövidebb idejű ingadozásai a társadalombiztosítási nyugdíjrendszerben bizonyos mértékig kiegyenlíthetők, és ki is egyenlítendő, a kilengések tompíthatók; a hosszabb távú ciklusok és korszakos tendenciaváltások azonban nem. Túl a szójátékból adódó paradoxonon, a *nyugdíjrendszer abszolút gazdasági függősége* ebben az értelemben *relatív függetlenséget* jelent. Az új nyugdíjrendszer nem is

ígérhet többet, mint ezt. Ebből következik azonban, hogy a nyugdíjrendszer átalakításának – véleményem szerint – nem lehet kritériuma a gazdasági növekedés: az új nyugdíjrendszernek akkor is működni kell, sőt szükségessége még indokoltabb is, ha a várt tartós gazdasági növekedés még a következő évtized elejéig sem kezdődne el.

Az új nyugdíjrendszer kulcsszava lehet a *relatív igazságosság*, értéktartóság és stabilitás. *Augusztinovics* [1992] ezeket az elvárásokat megvalósító rendszerre a *tortaszelet-technika* szemléletes kifejezését használja. A dolog lényege az én értelmezésemben az, hogy a nyugdíjrendszernek a nyugdíj nagyságát képviselő tortaszelet – körcikk – középponti szögét kell meghatározni, de nem tesz ígéretet magára a tortaszelet abszolút méretére. A gazdaság növekedésével a nyugdíjtorta minden értelemben nő; a gazdaság csökkenésével is nőhet ugyan a torta, de már csak térfogatában – felfújtságában –, azaz nominálisan, nem pedig a tejszín mennyiségével.

A *relatív igazságosság* követelménye a nyugdíjak és a nyugdíjfeltételek közötti arányosságot jelenti, azokat a legfontosabb arányokat és hányadokat határozza meg, amelyek a nyugdíjnak a jövedelemhez-járulékkifizetéshez, vagy a szolgálati időhöz való kapcsolatát rögzítik, ezek egyúttal persze meghatározzák a különböző nyugdíjfeltételek alapján járó nyugdíjak egymáshoz viszonyított arányát is.

A *relatív értéktartás* az értékmegőrzés garanciája; azokat a szabályokat foglalja össze, amelyek biztosítják, hogy az előzőekben meghatározott fő arányok meg is maradjanak a nyugdíjas pálya hosszú időszakában. Ez ismét nem abszolút ígéret egy megállapított nyugdíjösszeg kötelező karbantartására, de kötelezettségvállalás a gazdaság változó jövedelmi viszonyaihoz való következetes alkalmazkodásra, a kialakult értékarányok megtartására.

A *relatív stabilitás* ebben az értelemben azt a követelményt jelenti, hogy a nyugdíjrendszer fő jellemzői, jellegzetességei – más szóval a törvény ígéretei – lehetőleg hosszú ideig érdemben nem, vagy csak alig változzanak (és ezek a módosítások is csak körülírt feltételek mellett következhetnek be), kiszámíthatóak maradjanak a rendszer tagjai számára. Tehát a szabályok sem változnak állandóan a mindenkori gazdaságpolitika függvényében, s nem állíthatók annak közvetlen szolgálatába.

A háromelemes nyugdíjrendszer két értelmezése

A magyar nyugdíjrendszer továbbfejlesztésének mintegy tíz éve általánosan elfogadott koncepciója a rendszer *három tartópillérre* alapozott átalakítására épül. (Az eddigi koncepciók általában nem is jutottak túl ennek deklarálásán.) Nemzetközi tapasztalatok szerint a társadalombiztosítási nyugdíjrendszerek általános fejlődése is a több, különböző feladatot betöltő ellátórendszer – alappillér – felé mozdult el az utóbbi évtizedekben. Az egyes elemek tartalma, funkciója és súlya azonban országonként jelentősen különbözik, elsősorban az adott nemzeti nyugdíjrendszer múltjából adódó determinációk és az aktuálisan megoldandó ellentmondások, illetve a nyugdíjrendszerrel kapcsolatos elvárások eltérése következtében. A fejlődés nemzetközi tapasztalatait sokrétűen elemzi *Czucz* [1994] átfogó munkája.

A hazai elképzelések az állampolgári *alapnyugdíj-munkanyugdíj-önkéntes biztosítás* tartópilléreire építenek. Ebből az állampolgári *alapnyugdíj* – nevével némileg ellenkezően – az uralkodó felfogás szerint nem az állampolgársághoz, hanem a tartós helyben lakáshoz kötődne bizonyos életkortól kezdődően. Fő funkciója az, hogy az időskori szociális biztonságnak valamilyen értelemben garanciája legyen a társadalom egészére vonatkozóan, s ezzel tehermentesítse a mai, lényegében munkanyugdíjként definiált, de korszakos fejlődésében és mai működésében túlzottan sok ilyen jellegű szociális funkciót is betöltő nyugdíjrendszert. Az alapnyugdíj nyilván magába

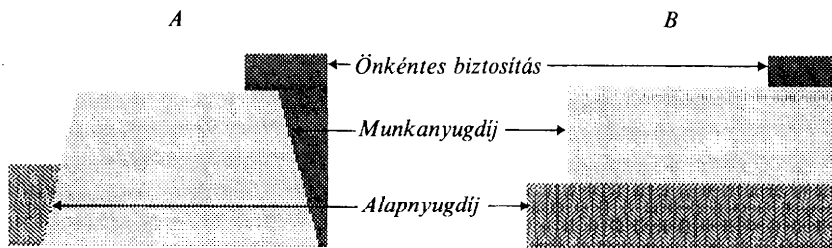
olvasztana sok olyan ellátásféleséget, amely ma is részben az időskori megélhetést szolgálja szociális rászorultság alapján (házastársi és jövedelempótlék, rendszeres szociális járadék stb.).

A harmadik elem meghatározása szerint ide érthető minden egyéni kezdeményezésű és időskori megélhetést célzó *önkéntes megtakarítás*: szűkebb értelemben a biztosítóintézeteknél szerződéssel létrejövő élet- és nyugdíjbiztosítások és az önkéntesen szerveződő ágazati, szakmai, vállalati, területi nyugdíjpénztárak ellátásai; de tágabb értelemben ide sorolódik a pénztőke, tartós fogyasztási cikk, tulajdon, ingatlan stb. formáját öltő és ilyen célú felhalmozás is.

A kialakítandó alrendszeres részletes funkcióelemzése, jogosultsági feltételeinek szabatos meghatározása, mérete és kiterjedtsége fogja eldönteni, hogy a háromelemes rendszer tartópillérei valójában milyen minősítéssel lesznek jellemezhetőek: így biztosítási rendszernek tekinthető-e egyáltalán az alapnyugdíj, vagy az „csak” a szélesebb értelmű társadalmi biztonság alapintézményeként működne; illik-e a társadalmi jelző az önkéntes biztosításra, vagy sem. Ugyancsak utólag, a reformmunka végső szakaszában lesz meghatározható, hogy az elfogadott funkciókból levezetve milyen intézményi struktúra valósíthatja meg leghatékonyabban a létrehozandó összetett ellátórendszer működtetését.

A háromelemes nyugdíjrendszer a differenciált szükségletek mainál jobb teljesíthetőségét, a jelenlegi helyzetnél kedvezőbb megoldását teszi lehetővé. Az alapnyugdíj a központi költségvetés adóbevételéből finanszírozott, vélhetően a szociális törvényben rögzített feltételek mellett járó, közvetlen állami irányítású intézmény. A munkanyugdíj továbbra is törvényileg meghatározott és kötelező¹ biztosítás, fedezete alapvetően bérjárulék és önkormányzati irányítás mellett működik. Az önkéntes biztosítások szervezett „módozatainak” kereteit a pénztártörvény, illetve a biztosítási törvény szabályozza, az alapfeltételek megtartását, szabályosságát az állami felügyelet ellenőrzi, a biztosítási pénztárak a csatlakozott tagok öngazgatására épülnek.

Bár a három elem létrehozásának célszerűségét, a pillérek nagyvonalú meghatározását alapvetően a szakértői viták minden résztvevője elfogadta, az eddig ismert véleményekből, ha nem is egyértelműen megfogalmazva, két lényegileg eltérő koncepció látszik körvonalazódni. A koncepciók különbözőségét kívánja szemléltetni a következő egyszerű séma:



Az A-val jelölt séma azt a – mai nyugdíjhoz mindenképpen közelebb álló – felfogást tükrözi, hogy az új nyugdíjpillérek a munkanyugdíj rendszeréből kimaradó szűk rétegek ellátását hivatottak teljesíteni. Ennek a megközelítésnek a fő jellemzője, hogy a pillérek egymás mellé rendelve, bár kisebb átfedések is lehetségesek. Az

¹ A kötelező részvétel esetleg a mainál némileg szűkebb lehet: csak a munkaviszony jellegű tevékenységre vonatkozna.

alapnyugdíj a munkanyugdíj rendszeréből kimaradt, jövedelemmel nem rendelkező, szociálisan rászorult réteg ellátására szolgál. Az önkéntes biztosítás a magas jövedelmű, öngondoskodásra egyébként képes réteg sajátos és speciális igényeit teljesíti. A séma alapgondolata tehát az, hogy egy ember jellemzően egy ellátó pillérhez tartozik: ha van nyugdíjjogosultsága, akkor a munkanyugdíjból; ha van önkéntes nyugdíjbiztosítása, akkor ebből biztosított az ellátása; ha egyik sincs és szociálisan rászorult, akkor az állami alapnyugdíjból részesül.

A *B*-vel jelölt séma az előzőnek éppen a fordítottja, nem a rendszer alanyait, az érintetteket, hanem az ellátásokat rendezi hierarchiába. Egy ember több ellátást kaphat, sőt: a munkanyugdíjban részesülő eleve az alapnyugdíjban is részesül, az önkéntes biztosításban részt vevő munkanyugdíjat és alapnyugdíjat is kap. Kivételek persze itt is lehetnek. Ez a modell tehát arra az elgondolásra épül, hogy a pillérek – szigorú logikai rendben – egymást tartják, szemben az előzővel, ahol egymás mellett helyezkednek el. A harmadik pillér ebben a sémában csak *jövedelemkiegészítő* jellegű funkciót töltene be az időskori szükségletekben.

Ma még nem tisztázott, hogy a két modell a lehetséges továbbfejlesztés eltérő fejlettségi stádiumát jelenti-e; van-e egyáltalán, s ha igen, milyen a lehetséges átmenet közöttük. Feltehető azonban, hogy a nyugdíjreform előkészítő munkaszakaszában választ adva ezekre a kérdésekre is, választani is kell a két séma között. A háromelemes nyugdíj mindkét megoldása ugyanakkor önmagában is jelentős problémákat, ellentmondásokat tartalmaz, s az előkészítő munkának ezekre is megoldást kell keresnie.

A tetszetős *A* *alapséma* az átfedéseknél kezd bizonytalanná, ellentmondásossá válni. Nyilván bizonyos részarányban kettős ellátás keletkezik a legalacsonyabb, illetve a legmagasabb jövedelemtartományban.

A biztosítási feltételek alapján az alapnyugdíjnál is alacsonyabb összegű ellátásokat a szociális rendszer az alapnyugdíj mindenkori szintjére egészítené ki. Ha szűk is azonban a közvetlenül kiegészítésre szoruló nyugdíjak száma, a nyugdíjrendszer nem lenne képes a nyugdíjakat a nyugdíjfeltételek különbözőségének megfelelő mértékben differenciálni, s ezért relatíve széles körben a nyugdíjak – a maihoz hasonlóan – „összecsúsznának”. Sokan hiába dolgoztak és fizettek – esetleg 20-30-40 éven keresztül – járulékot; csupán alacsony jövedelmük miatt csak annyit, vagy alig többet kapnának nyugdíjként, mint azok, akik semmilyen biztosítási feltételnek sem tettek eleget.

Más jellegű problémák keletkeznek a séma felső felén, a munkanyugdíj és az önkéntes biztosítások találkozásánál. Az ellentmondás az ún. *elismert pénztárak* létrehozhatóságának kérdésében jelentkezik. Ma ilyen – a társadalombiztosítási törvény nyugellátásának megfelelő, azt helyettesítő ellátásokat nyújtó – pénztárak nem jöhetnek létre, s a kötelező rendszerben való részvétel és járulékfizetés alól ezen a címen senki sem mentesíthető. Az ezzel kapcsolatos problémák egy része gyakorlati: elsősorban a szerzett jogok átvitelére, transzformációjára vonatkozik részben az elismert pénztárak közötti, de leginkább a kötelező biztosítás és az azt helyettesítő önkéntes biztosítás közötti mozgás esetén.

Még nehezebben feloldható elvi probléma, hogy az elismert önkéntes pénztárak szükségszerűen a biztosítási szempontból átlagosnál kedvezőbb kockázati feltételek mellett jönnének létre. Ha ilyen területek kiválhatnak a kötelező társadalombiztosítás kockázatkiegyenlítéséből, a munkanyugdíj kockázatai romlanak, s ezért ezen a területen járulékot kell emelni, vagy az ellátásokat szűkíteni. Ez viszont újabb csoportok kiválására ösztönöz, s végül a folyamat a kötelező nyugdíjrendszer „összeomlásához” vezethet.

Jelentős problémákkal kell számolni a *B séma* választása esetén is. Nehezen lesz beállítható kiterjedt alapnyugdíj mellett az alapnyugdíj és a munkanyugdíj kívánatos aránya, nagyon alacsony összegű alapnyugdíj mellett viszont az egész

rendszert sem érdemes bevezetni. Ha a két nyugdíjszint túlzottan közel kerül egymáshoz, a munkanyugdíjrész tehát relatíve alacsony átlagos összeget képvisel, még önmagában kellő differenciáltság mellett sem lesz képes funkcióját maradéktalanul betölteni.

E modell választása esetén adóból, elsősorban a személyi jövedelemadóból kell finanszírozni az alapnyugdíjat, s ennek döntő forrása értelemszerűen csak a mai munkáltatói nyugdíjbiztosítási járulék lehet, eltekintve attól a jelentős és lényeges különbségtől, hogy az alapnyugdíj finanszírozása a munkanyugdíjnál szélesebb jövedelembázisra épülne. A személyi jövedelemadó (szja) 0-kulcsos sávjának a megszüntetéséhez a tb-járulékot előbb keresetté, egyéni jövedelemmé kell transzformálni, hogy azt majd egyáltalán adóval lehessen terhelni.

A bérbruttósítás már 1988-ban, az szja bevezetésekor is komoly probléma volt, a jelenlegi környezetben ez még nehezebben megoldható feladat. Az átalakítás nehézségei mérsékelhetők akkor, ha a munkanyugdíjrendszer ebben a változtatban nem is szed egyéni járulékot a legelső jövedelemtartományban. A fő jövedelemarányok meghatározása során ugyanakkor törekedni kell arra, hogy az egyéni bruttó jövedelmek emelkedjenek, és az erre vetített közterhek mérséklődjenek, azaz célszerű az átalakítás során a nyugdíjbiztosításban elérni, hogy nominálisan azonos legyen a kialakuló egyéni és munkáltatói járulék (még akkor is, ha a munkáltatói járulék vetítési alapja szélesebb marad). Bár nem lényeges szempont, de az arányos járulékteher önmagában is a mainál alacsonyabb járulékkulcsot tenne lehetővé.

Az elemzés során azzal a problémával is számolni kell, hogy a modell milyen alapnyugdíj-korhatár mellett lesz egyáltalán bevezethető. Az előzetes javaslatok az alapnyugdíjra való jogosultság feltételeként általában a 65 éves életkort jelölik meg. Ha a két rendszer korhatára nincs kellően összehangolva, nevezetesen az alapnyugdíj lényegesen szigorúbb feltételeket szab meg, a munkanyugdíjhoz viszonyítva kisebb lesz a terjedelme is. Ha azonban az alsó kocka szélessége jóval kisebb, a középen elhelyezkedő munkanyugdíj az egyik irányban kiszélesedik, a pillérek már nem tartják egymást, s az egész szépen felépített piramis összeomlik: a két összetevőre skálázott nyugdíjnak csak az egyik része önállóan nem funkcionálhat.

Összefoglalóan megállapítható, hogy az A változat egy közepes szintű szociális védőhálóval kiegészített-jávitott munkanyugdíjrendszer sémája, míg a B változat egy olyan jóléti rendszernek felel meg, amelyet az alacsony gazdasági fejlettséghez kell igazítani.

Méreték és arányok

Logikus igény, hogy már a reformmunka indításakor rendelkezünk olyan számszerűen is megfogalmazott paraméterrendszerrel, amely tájékoztat az elképzelt rendszer működéséről, lehetséges mozgási tartományáról. Természetes azonban az is, hogy a most változható mértékrendszer csak bizonyos *várakozásokat* fejezhet ki, mivel ma még időszerűtlen és célszerűtlen lenne a sokszor szubjektív elképzelésekből vagy jövőképekből egy konzisztens mértékrendszert úgy megfogalmazni, hogy az a kialakítandó nyugdíjrendszerrel szemben támasztott *elvárás*ként, *követelmény*ként funkcionálhasson.

Mindenekelőtt hangsúlyozni kell, hogy amennyiben a relatív nyugdíjrendszer célkitűzése elfogadható lesz, a működtethető mértékrendszer is bizonyos értelemben és mértékig döntés tárgya lehet. Bár jól meghatározható szükségserűségek és a szociális biztonság igény szintje a rendszer működtetésének nyilván elég szoros határokat szabnak, korlátozott választási lehetőségünk van abban, hogy relatíve alacsonyabb biztonsági szint mellett mérsékeltabb terhelésű, tehát alacsonyabb járulékkal finanszírozott; vagy némileg kedvezőbb nyugdíjfeltételeket nyújtó, de drágább, maga-

sabb járulékkal működtethető rendszer jöjjön-e létre. A majdani döntések közül ez lesz az egyik első olyan kérdés, amely a rendszer kialakításának feltételeit is meghatározza. Nyilvánvaló azonban, hogy alacsonyabb járulékból lehetetlen magasabb ellátást garantálni.

Az *alapsnyugdij* mindenkor jól meghatározott fix összeget jelent, mértékét – legalábbis első közelítésben – a létminimumból és a minimálbérből kiindulva indokolt meghatározni. Reális feltevés lehet a gazdasági fejlettség mai, illetve közeljövőbeli szintje alapján, hogy a rendszer bevezetések a mindenkori létminimumhoz viszonyítva az alapsnyugdij 50-70 százalékos nagyságrendű összeget képviseljen. Ez az 1993-1994. évi feltételek alapján aktuálisan, ha a rendszert ma vezetnénk be, 7-8000 forint körül lehetne. A viszonylag szélesen definiált sávot az is indokolja, hogy mivel az alapsnyugdijat a központi költségvetés aktuális adóbevételeiből fedeznék, összegének is bizonyos mértékig igazodnia kell majd a költségvetés mindenkori – feltehetően kedvezőtlen – helyzetéhez. Az alapsnyugdij szisztematikus karbantartása az időskori fogyasztást reprezentáló fogyasztói kosár alapvető fogyasztást szolgáló termékeinek és szolgáltatásainak mindenkori súlyozott árindexe alapján történne, de bizonyos törvényileg meghatározott tartományon belül a központi költségvetés lehetőségeire is figyelemmel, annak keretében évente döntene az Országgyűlés az aktuális összegről.

A fentiekkel némileg ellentétes lehet az a megfontolás, hogy az alapsnyugdij iránti igény a gazdasági recesszió idején erősödik fel, amikor a karbantartására szolgáló erőforrások éppen elégtelenek, míg egy dinamikus növekedési időszakban, amikor a nagyobb jövedelemképződés jobban meg is alapozhatja a szociálpolitikai döntéseket, a fellépő szükséglet relatíve mérsékeltebb. Mindez az alapsnyugdij anticiklikus mozzgatását indokolja, ez viszont csak akkor valósítható meg, ha az alapsnyugdij bevezetési induló összegében már erre szolgáló kellő „tartalék” is megjeleníthető.

A *munkanyugdij*nak – az *A séma* alapján önmagában, illetve a *B séma* választása esetén az alapsnyugdijjal együtt – átlagosan a mindenkori biztosításba befogadott jövedelmek nettó értékének 60-65 százalékára kell kiterjednie. (A nyugdíj esetleges adókötelezettsége esetén a leírt hányadok is a nyugdíj nettó értékére vonatkoznak, a bruttó összegek az adómértékeknek megfelelően módosulhatnak.) Az értéktartás elvéből visszafelé következően ez akkor biztosítható, ha az induló nyugdíjak relatív színvonala is ennek a hányadnak megfelelően alakul átlagos nyugdíjazási feltételek esetén. A nyugdíj-kereset helyettesítési arány a legkedvezőbb biztosítási feltételek, a leghosszabb szolgálati idő alapján a maihoz hasonló, 75 százalékos vagy annál kismértékben magasabb lehet. A munkanyugdij szolgálati-idő-függősége – az alkalmazott nyugdíjformulától függően – biztosítási évenként 1,5-1,7 százalék lehet.

Az új rendszer akkor marad stabil, ha a (nettó) munkanyugdij a biztosításba bevont keresetek-jövedelmek átlagos nettó növekedésével indexálódik. A munkanyugdij karbantartása tehát lényegében a mai keresetkövető rendszer lehet, esetleg annak a munkanyugdij-biztosításban ténylegesen szereplő jövedelmek változásához jobban igazodó, javított metodikájú megváltoztatásával.

Az *önkéntes biztosítás várható igényszintje* egyrészt a kötelező biztosítás által nyújtott szolgáltatási szint és az aktívkor teljes jövedelmi színvonal közötti különbség kitöltésére irányulhat, másrészt a kötelező biztosításba – annak korlátozottsága miatt – be sem fogadott legmagasabb jövedelmek részleges biztosítási transzformációjára fog kiterjedni. Gyakoribb előfordulására tehát jellemzően csak a (leg)magasabb jövedelmi szint esetén lehet számítani, mert csupán ez a jövedelmi réteg lesz megtakarításra képes ebben az értelemben teljes összegű időskori jövedelmi biztonság érdekében. Az önkéntes biztosítás várható relatív összege ezért reálisan – az átlagnál jóval magasabb jövedelmi színvonalra vetítve – 15-20 százalékra becsülhető, súlya azonban – az érintettek számának viszonylag kis hányada miatt – ennél jóval alacsonyabb lesz.

Ha mindezek alapján becsülni kívánjuk a nyugdíjkiadás fő arányait az egyes modellek alapján, a következő évtized közepére-végére a következő struktúra várható:

Megnevezés	A séma	B séma
Alapnyugdíj	10–20%	30–40%
Munkanyugdíj	70–80%	50–60%
Önkéntes biztosítás	10–20%	5–10%

Az alapnyugdíj–munkanyugdíj rendszer feltételezett paraméterértékei közel állnak a mai nyugdíjrendszer átlagos állományi mutatóihoz. Némileg nagyobb eltérés várható az induló nyugdíjak esetében: alacsonyabb lesz a nyugdíjuk a kevés biztosítási idővel rendelkezőknek, míg a közepes szolgálati időt szerzők esetén kedvezőtlenebb lesz az új rendszer a formálisan deklarált jelenlegi nyugdíjskálánál, de kedvezőbb a jelenleg ténylegesen kialakuló nyugdíjszintnél. Feltétlenül a mainál magasabb nyugdíjszínvonal indokolt az átlagos-közepes jövedelemszintet elérő és teljes biztosítási idővel rendelkező nyugdíj esetén; véleményem szerint meg kell őrizni a mai, 100 százalékhöz közeli, magas nyugdíjhányadot, ha hosszú szolgálati idő nagyon alacsony biztosítási jövedelemmel találkozunk, a nyugdíj azonban még ebben az esetben sem lehet nagyobb, mint az a jövedelem, amelynek pótlására szolgál. Mindez abban foglalható össze, hogy a nyugdíj szolgálati idő-függése a mainál lényegesen nagyobb lesz.

A fenti paraméterekkel skálázott nyugdíjrendszer nemzetközi összehasonlításban sem fog lényegesen eltérni a bismarcki hagyományú európai nyugdíjrendszerek fő mutatóitól, ahol ma is a kötelező biztosítás jelenti a „főpillért”. Például a német kötelező nyugdíjbiztosítás ún. standard nyugdíja a tárgyévi országos kereset 70 százalékát jelenti arra a biztosítottakra, aki 45 éven keresztül mindenkor átlagos keresetű volt.

A nyugdíjak relatív mértékeinek meghatározásakor figyelemmel kell lenni arra is, hogy a jelenlegi jövedelmi viszonyok között sem a mai nyugdíjasok, sem a középkorú vagy nyugdíjhoz közel álló korosztályok meghatározó hányadának nincs más számottevő tartaléka vagy egyéb jövedelmi forrása idős korra, mint a kötelező nyugdíjbiztosítás alapján szerzett „ígéret”. A kereseti színvonal meglehetősen nyomott, relatíve alacsony, s ez a tény közvetve viszonylag magasabb nyugdíjhányadot igényel önmagában is, de különösen akkor, ha az egyéb kiegészítő jövedelmek 10–20 éves időtávon belül sem lesznek az idős korosztályok esetében számottevőek. Amennyiben a jövedelmi-kereseti feltételek a közeljövő néhány évében nem változnak meg radikálisan, ez pedig nem várható, mindenképpen indokolt viszonylag magasabban, a jelzett felső határ körüli hányadokra skálázni az új nyugdíjrendszert.

Egyes szakmai vélemények szerint az új társadalombiztosítási nyugdíjrendszer csak a mainál szűkebb mértékű-színvonalú ellátórendszert lesz képes önfinanszírozó módon biztosítani. A fentiek alapján azonban az alapnyugdíj–munkanyugdíj rendszer átlagos relatív színvonalát – a nyugdíj fő funkciójának érdemi csorbulása nélkül – a jelenleginél alacsonyabban nem lehet meghatározni, sőt a kilencvenes évek első felében nyugdíjazottak átlagos ellátásához képest még szükségyszerűen javítani is kell. Ezért számolni kell azzal, hogy elsősorban a jogosultsági feltételek szigorítása, azaz a nyugdíjrendszer mainál szűkebb terjedelme lehet hosszú távon a finanszírozhatóság problémájának érdemi megoldása.

Fontos meghatározni, hogy milyen arány legyen az alapnyugdíj és a munkanyugdíj között. Bár a két pillér egymáshoz viszonyított értékét eddig nem vizsgálták, az első közelítések – feltehetően másokat is – arra vezetnek, hogy a kívánatos arány kb. 1:2, vagy e körüli érték lehet. Ha ezt összevetjük a két pillér mértékére külön-külön tett javaslattal, nyilvánvalóvá válik az ellentmondás: a közeljövő nyugdíjrendszere a két pillér kedvező arányát a jelenlegi kereseti viszonyrendszer alapján nem tudja majd

biztosítani. Ha el is tekintünk attól a súlyos problémától, hogy jelenleg jelentős különbség van a bérminimum és a létminimum között az utóbbi „javára”, a kereseti struktúrában nincs – éppen a „nyomott” jövedelmi viszonyok miatt – elegendő különbség az alapnyugdíj és a munkanyugdíj ideális arányainak létrejöttéhez. Ezért az új nyugdíjrendszernek kompromisszumokkal kell elindulnia, s vélhetően inkább az alapnyugdíj viszonylag magasabb összegéhez és a két pillér kívánatosnál kedvezőtlenebb arányához kell igazodnia, mint fordítva.

Mivel az alapnyugdíj mindenkor jól meghatározott és szisztematikusan karbantartott összeg lesz, a munkanyugdíj rendszere *deklarált minimumszabályoktól mentesen* működhet. Ebből következően a munkanyugdíj gyakorlatilag bármilyen kis összeg is lehet, hiszen mögötte – mind az *A*, mind pedig a *B* modellben – tartóként már megjelenik az alapnyugdíj. Feltétlenül szükségesnek látszik azonban – mint ahogy arra már a korábbiak utaltak – számolni egy olyan szűk körű jövedelemátcsoportosítással, amely a munkanyugdíjat *teljes ledolgozott életpálya* és *minimális jövedelem* mellett legalább ezen alacsony jövedelmi szintre tudja visszaállítani. Mindez egyszerűbben fogalmazva azt a követelményt fejezi ki, hogy a 40-45 év szolgálati idővel, de minimáljövedelemből megállapított nyugdíjnak ehhez a minimáljövedelemhez kell közelítenie a nyugdíj alapfunkciójából következően azért, hogy a teljes életpálya alapján szerzett nyugdíj ténylegesen megélhetést biztosító legyen; de szükségesség azért is, hogy érzékelhető legyen a különbség ilyen esetekben is a csupán alapnyugdíj és az alapnyugdíj + munkanyugdíj együttes összege között.

Általánosnak látszik az egyetértés abban, hogy a kötelező nyugdíjrendszer korlátozott legyen a befogadott jövedelmek összege tekintetében. A korlát inkább közvetett módon, az egységes járulékfizetési-biztosítási plafonon keresztül működhet, mint közvetlen nyugdíjplafon bevezetésével. A jelenlegi jövedelmi plafon fenntartása mellett a mindenkori átlagos keresetek bruttó 2,5-3-szorosáig, nettó 2-2,5-szereséig indokolt a jövedelmeket a munkanyugdíjrendszerbe befogadni és járulékkoltatni, és ennek megfelelően nyugdíjat megállapítani, ezenfelül pedig adott az önkéntes biztosítás lehetősége. A mai degressziós szabályokban megjelenő célzott jövedelemátcsoportosító rendszert viszont a befogadott felső jövedelemtartományon sem indokolt működtetni.

A reálisan is elég széles sáv lehetővé teszi, hogy itt is döntés szülessen a magasabb biztosítási plafonból származó magasabb járulékösszeg és ebből keletkező nagyobb nyugdíj; vagy az alacsonyabb plafon és ebből adódóan mérsékeltébb járulékfizetés és viszonylag mérsékeltébb mindenkori legnagyobb nyugdíj között. A relativitásnak azonban itt is érvényesülnie kell, a plafon nem szaladhat nagyon előre, de hosszú ideig nem maradhat változatlan sem.

Bár csak közvetve, de fontos kérdése a mértékrendszernek, hogy a nyugdíjhányadok és egyéb paraméterek milyen jövedelmekre vetítődnek, milyen elvi konstrukción alapul a nyugdíjszámítás. Ezekből itt két javaslat érdemel külön figyelmet: az egyik, hogy az egész biztosítási *életpályára kiterjedő* és tekintettel levő legyen-e a munkanyugdíj, vagy inkább a *jellemző időszak* egyéni jövedelmein alapuljon; a másik, hogy *jövedelmi* vagy *járulékmeghatározottságú* legyen-e a munkanyugdíj.

Általános az egyetértés abban, hogy a mai jövedelemszámítási időszakot még tovább kell hosszabbítani 10-15 évre ahhoz, hogy abból jellemző jövedelmi pálya legyen meghatározható. Amennyiben a nyugdíjkonceptió e változatát fogadnák el, éppen az új nyugdíjrendszer bevezetésével lenne az deklarálható, hogy a nyugdíj az 1988-tól számított „legjobb kellő hosszúságú és egybefüggő időszak” alapján számíthat. Erre az időre ennek a nyilvántartási feltételei is megteremtődnek. Amennyiben a másik felfogást, az életpályanyugdíjt fogadnák el, ennek végleges elérése még további 20-30 évet vesz majd igénybe, mindez azonban nem tragikus és feloldhatatlan ellentmondás, hanem csak arról van szó, hogy a hosszú átmeneti időszak alatt az alapelvek korlátozottan érvényesülnek a rendszerben.

Számolni kell azonban azzal, hogy végeredményben a kétféle közelítés között elvileg elég jelentős a különbség egy mobil és teljesítményorientált társadalomban. Bár megalapozott ismeretekkel ezen a területen nem rendelkezünk, valószínű, hogy legalább *három, a nyugdíjrendszer szempontjából tipikus életpálya* fordulhat elő: az első az életpálya fizikai teljesítőképességéhez igazodó, fokozatosan emelkedő, tetőző, majd az utolsó időszakban csökkenő relatívjövedelem-eloszlású, ez a pálya döntően a fizikai munkateljesítményhez is kapcsolódik; a második időben enyhén emelkedő vagy lényegében változatlan relatívjövedelem-eloszlású, ez az alkalmazotti munkakörökre lehet inkább jellemző; a harmadik az időben relatíve folyamatosan és időszakonként dinamikusan emelkedő, tipikusabban az értelmiségi foglalkozásokra jellemző pálya.

Az alapgörbékét azonban jelentősebben befolyásolja, hogy a hosszú időszakot átfogó életpálya alatt a társadalom megítélésében az adott szakma vagy foglalkozás felértékelődő-e, vagy éppen fordítva. A probléma bonyolultsága miatt csak további kutatások alapján lehet a két alkalmazható közelítés között választani.

Nagyobb a különbség és közvetlenebb a nyugdíjrendszerrel való kapcsolat a járulék vagy jövedelem alapján definiált nyugdíjrendszerben. A két közelítés eleve különböző abban, hogy a járulék sohasem teljesen lineáris minden jövedelemre, s ez meg is jelenik például a nettó-bruttó jövedelem eltérésében: mivel járulék csak bruttó lehet, míg jövedelemként figyelembe vehető mind a nettó, mind pedig a bruttó érték is. (Ebből a szempontból például a mai kevert, „félnettónak” nevezhető nyugdíjban használt jövedelemfogalomnak van a legkisebb elvi tartalma.) A kivételek azonban mindkét megoldásban kezelhetők. Határozott eltérés van a két közelítés között abban is, hogy a járulékalapú rendszer *csak a ténylegesen befizetett járulékokra* adhat nyugdíjjogosultságot, míg a jövedelemalapú rendszer inkább a valós jövedelmet, mint a befizetett járulékot kívánja megcélózni. A biztosított közvetlen felelőssége tehát saját nyugdíjáért a járulékalapú rendszerben sokkal nagyobb.

A nyugdíjrendszer rugalmassága és a nyugdíjkorhatár

Bármilyen fórumon vetődött is fel az új nyugdíjrendszer kérdése, abban általánosnak tekinthető a hazai szakértők véleménye, hogy az lenne kívánatos, ha a rendszer rugalmasan alkalmazkodna az egyéni szükségletekhez, lehetőleg kerülhető legyen minden merev – és ezért szükségképpen torz – szabályozás a nyugdíjba menetel és a nyugdíj kiszámítása területén. Az emberek különböző aktív életpálya alapján különböző életkorban érik el a munkaképesség-csökkenésnek azt a szintjét, amikor nyugdíjba szeretnének kerülni, különböző jövedelmi és nyugdíjszint elérése érdekében eltérő terheket vállalnának.

A rugalmas rendszer lényegi gondolata az, hogy a különböző feltételek mellett elérhető nyugdíj eltérő összege önmagában is képes szabályozni és megfelelő irányba terelni ezeket a törekvéseket. A kellő biztosítástechnikai megalapozottságú nyugdíj kiszámításának feltételei alkalmasak arra, hogy az egyéni igények és szükségletek, valamint az objektív finanszírozhatósági feltételek között az összhang létrejöjjön.

Rugalmas nyugdíjrendszer csak akkor vezethető be, ha a társadalomban megvan a kellő elszántság ahhoz, hogy az így kialakuló nyugdíjarányokhoz következetesen ragaszkodjon. A stabilitás elvének betartása azt is jelenti, hogy fel kell adni a sokszor jószándékú, de alapjában véve paternalista jellegű szemléletet, amely szerint a mindenkor korlátozott lehetőségek mellett is időről időre be kell avatkozni a kialakuló nyugdíjarányokba az alacsony vagy legalacsonyabb nyugdíjak érdekében, általában deklaráltnak a magas, kimondatlanul pedig a nagytömegű átlagos-közepes nyugdíjak visszafogásával, tehát a nyugdíjrendszeren belül alkalmazott jövedelemátcsoportosítással.

Világosan látni kell, hogy a jelenlegi helyzet, de leginkább a nyugdíjrendszerről kialakult általános szemlélet nem kedvez egy rugalmasabb rendszer bevezetésének. Könnyebb a fordított megfontolásból kiindulni, amely szerint éppen a feltételek szigorításával kell olyan helyzetet teremteni, hogy ne is keletkezzen olyan alacsony és a biztosítási feltételeknek eleget nem tevő nyugdíj, amely később a igényeknek és a követelményeknek nem tesz eleget, megfelelő mértékű karbantartása pedig túlzott terhet jelent. Egyszerűen fogalmazva, teljesen logikus és következetes álláspont az, hogy inkább ne kerülhessen senki nyugdíjba, ha ebből a nyugdíjból később nem lehet megélni.

A rugalmasság kérdése alapvetően három – egymással összefüggő – részterületet érint: a befogadott jövedelmek minőségét és összeghatárát, a szolgálati időt és a nyugdíjazási korhatárt. Az egyes szabályozási kérdések a javasolt háromelemes nyugdíjrendszer *A* és *B* közelítésében vélhetően egymástól eltérően válaszolhatók meg, mindkét alapséma közös azonban abban, hogy a maitól bizonyosan eltérő feltételek lesznek teremthetők a munkanyugdíj megállapíthatósága szempontjából.

A befogadott jövedelmek tekintetében arra célszerű törekedni, hogy a munkanyugdíjat minél inkább a munkajövedelmek finanszírozzák, azaz a munkajövedelmek időskori pótlását célzó nyugdíjrendszer járuléka is a munkajövedelmekre épüljön. Az *A* séma erre – nagyobb tömegénél fogva – kisebb, a *B* modell nagyobb lehetőséget teremt, ennek tehát következetesebben lesz a jövedelembázisa is szűkíthető. A vállalkozói jellegű jövedelmek biztosítására az *A* modellben alkalmas eszköz lehet valamilyen elismert önkéntes biztosítási pénztárban való kötelező részvétel (ami első ránézésre talán fából vaskarikának látszik, pedig nem az), míg a *B* modell erre az esetre lehetővé tenné, hogy a kötelező alapnyugdíj adófedezetének befizetése mellett esetleg szabadon lehessen választani a további részvétel formái közül.

Jellemzően tőkejövedelmek az alapnyugdíj finanszírozásában mindenképpen részt vesznek, a kétféle közelítés azonban – a modellek különbözősége miatt – itt is minőségileg eltérő: a *B* változat kötelező minimális önbiztosítást jelent minden olyan jövedelemre, amelyre jövedelemadót szednek; míg az *A* változat éppen ilyen esetekre semmit nem ígér, mivel még kevésbé tekinthető biztosítási rendszernek; vállalt „biztosítási kötelezettsége” csak minimális, az ígért alapnyugdíj csupán az idős korra való teljes anyagi tönkremenetel esetére ad védelmet.

Következetes munkanyugdíjrendszernek nem kell a mindenkori minimálbérnél alacsonyabb jövedelmekre is kiterjednie, tehát alsó és felső határösszeggel egyaránt rendelkezhet, egy ilyen korlátos rendszer bevezetésére azonban feltehetően csak a *B séma* választása esetén lesz lehetőség. Mindez azt jelenti, hogy ha az adott életszakaszban aktuálisan csak igen alacsony jövedelemmel rendelkező személy erre az időre nem szerez szolgálati időt a munkanyugdíjrendszerben, akkor is fennmarad azonban a joga – adófizetési kötelezettség mellett – az ebben az értelemben minimálnyugdíjként funkcionáló alapnyugdíjra. A munkanyugdíjból való kimaradás lehetősége bizonyos élethelyzetekben az ehhez szükséges kényszermegtakarítás „elengedését” jelenti akkor, amikor ennek a megtakarításnak éppen nincs valós jövedelmi fedezete; s az ilyen alacsony jövedelmeket terhelő progresszív adó lényegesen mérsékeltebb lesz, mint az átlagos lineáris nyugdíjjárulék.

Az önkéntes kiegészítő biztosítás alulról nem szab korlátokat, bár technikai minimumokat esetleg előírhat. Felső határösszeg, biztosítási plafon szintén kialakulhat, a szűk kockázatközösség ugyanis nem tud majd tetszőleges nagyságú befizetésre azonos garanciát vállalni.

A megkívánt minimális szolgálati időhöz való rugalmas alkalmazkodás tekintetében is a két modell jellegzetesen eltérő lehetőségeket tartalmaz. Az *A* megoldáshoz az tartozik, hogy a nyugdíj a maihoz képest is szigorúbb feltételekkel jár, s legalább 20, esetleg 25 év szükséges a nyugdíjra való jogosultság megszerzéséhez. Ebben az esetben azonban elképzelhető, hogy a nyugdíjba vonulási életkort

és a nyugdíjhoz szükséges jogszerző időt kombinált módon lehet figyelembe venni, s magas életkor mellett már lényegesen enyhülhet a szolgálati idő hosszára vonatkozó követelmény.

A *B* változat a szolgálati idő tekintetében – egy nem túl hosszú átmeneti időszak után – akár teljesen rugalmas is lehet: az alkalmazott nyugdíjképlet biztosíthatja, hogy akár néhány év alapján is – bár nyilván nagyon kis összeggel – nyugdíjba lehessen menni. Ebben az esetben tehát inkább a célszerű technikai megfontolások alapján lehet – nyilván a mainál is jóval alacsonyabb – követelményeket megszabni (például az öt év alatti jogszerzések egyszeri és egyösszegű megváltásával).

Jóval nehezebben megoldható problémát jelent a *korhatár* – rugalmas rendszer esetén a *nyugdíjazási korcentrum* – kérdése. Véleményem szerint világosan meg kell mondani, hogy a jelenlegi feltételek alapján a nyugdíjrendszer a nyugdíjba vonulási kor növelése nélkül csak vegetálásra ad lehetőséget. *A mai feltételek alapján a következő évtizedre várható kiterjedtségű, megfelelő színvonalú ellátást folyamatosan garantálni képes és elfogadható járulékokból tartósan önfinanszírozó nyugdíjrendszert nem lehet kialakítani.*

Az itt körüljárt változatok közül – csak a jelenlegi, még igen csekély ismeretek alapján – az *A* változat rejti magában a nyugdíjazási korigényekhez való rugalmasabb alkalmazkodás lehetőségét, azonban ez sem a jelenlegi korhatár mellett. Éppen a munkanyugdíj nagyobb terjedelménél fogva, ennél a sémánál könnyebben elképzelhető, hogy a nyugdíjazási életkor és a biztosításban töltött idő együttese egyetlen merev közvetett határkövetelményt jelentsen csak: a tényleges járulékfizetéssel is fedezett szolgálati időt és az aktuális életkort is tartalmazó képlet alapján bármikor nyugdíjat lehet kérni, ha a megszerzett nyugdíjog az alapnyugdíjat már elérő összeget eredményez minden külön jövedelemátcsoportosítás nélkül is. Aki tehát *megelégszik egy, csak az alapnyugdíjat garantáló biztonsági szinttel* élete végéig, az nyugdíjba mehet bármikor, amikor ennek követelményeit már teljesítette, megszerezte. Ehhez nyilván a mai átlagnál magasabb szolgálati idő és a mai korcentrumnál magasabb életkor találkozására lesz azonban szükség, illetve csak ilyen feltételek mellett lesz erre majd lehetőség.

Mint ahogy a lehetséges vázolható sémák ismertetése már jelezte, a *B* változat még a fenti értelemben vett rugalmasságra sem lesz valószínűleg képes, az ebben a modellben szereplő alapnyugdíj-konstrukciónak ugyanis lényeges eleme, hogy viszonylag magas korhatárhoz kötött, s a ráépülő munkanyugdíj csak nagyon rövid átmeneti időszakra vonatkozóan lehet önálló megélhetési forrás; „rossz” hasonlattal élve: egy két lábra tervezett rendszer stabilabban áll, de egy lábon már nem, vagy csak rövid ideig tud egyensúlyozni. E változat mellett legfeljebb a *rugalmas foglalkoztatással egybekapcsolt rugalmas nyugdíjazás lehetőségének a biztosítása* látszik ma rendszer-összehangolt eszköznek.

Mindkét változat esetében számolni kell azzal, hogy egy rugalmasra definiált nyugdíjazási rendszer önkéntes egyéni döntéseinek háttérben *jelentős gazdasági kényszerítő körülmények* is megjelenhetnek. A munkáltató akkor is „kikényszerítheti” a nyugdíjazást, ha arra a törvényi keretek csak a lehetőséget teremtik meg a biztosítottak egyéni döntése alapján. *A gazdasági kényszerhelyzetekkel nem számoló megoldások csak látszólagos szabadságot* jelentenek a kötelező biztosítás alanyainak.

A pontrendszeres nyugdíjszisztéma

A tortatechnikának nevezett relatív nyugdíjrendszer adekvát megjelenési formája lehet az ún. *jövedelmi pontokon alapuló nyugdíjrendszer*. A hazai szakirodalomban *Rácz* [1992] adott először alapos tájékoztatást a pontrendszer működéséről a német

nyugdíjreform kapcsán; majd Réti [1993] a két ország nyugdíjformulájának összehasonlítása alapján tárgyalta a pontrendszer magyarországi bevezethetőségét. Ahogy 1991-ben már többen felvetették, én is úgy gondolom, a következő évtized nyugdíjrendszerének egy lehetséges és további tanulmányozásra mindenképpen érdemes változata lehet a pontrendszer bevezetése. Az ezzel kapcsolatban elterjedt túlzott várakozásokkal szemben ugyanakkor hangsúlyozni kell: a jövedelmi pontrendszeren alapuló nyugdíjrendszer nem elvi nyugdíjkonstrukciót jelent, ebben az értelemben tehát nem nyugdíjrendszer, hanem egy *speciális módszer* a jövedelemalapú munka-nyugdíjrendszer következetesebb megvalósítására.

A pontrendszer lényege, hogy a biztosított aktív pályafutása során évente folyamatosan jövedelmi pontokat gyűjt járulékbefizetéseivel saját majdani nyugdíjához. A *jövedelmi pontokat* – legalábbis a német rendszerben, ahol ezt alkalmazzák – a tárgyévi országos átlagkereset vagy a tárgyévi átlagos járulékbefizetési alap egységében fejezik ki. Aki tehát az adott évben átlagos jövedelmű volt, s ennek megfelelő befizetéssel járult hozzá a nyugdíjrendszer finanszírozásához, a tárgyévi nyugdíjak kifizetéséhez, az maga is egy jövedelmi pontot szerzett saját majdani nyugdíjához. A jövedelmi pontok az aktív életpálya során összeadódnak. A rendszer lényege, hogy a mindenkori nyugdíj garantáltan arányos lesz a nyugdíjazásig megszerzett összes jövedelmi ponttal, kétszer annyi jövedelmi ponthoz kétszer akkora nyugdíj is tartozik, feleakkora jövedelmi pont összegyűjtése feleakkora nyugdíjat fog eredményezni.

A halmazott jövedelmi vagy nyugdíjpont értéke lényegében két tényező függvénye: az aktuális jövedelem–járulékfizetés színvonalától függően az adott évben több vagy kevesebb a megszerzett – és a biztosított számára az év lezárásakor az országos átlaghoz viszonyítva visszaigazolt – pont, másrészt a nyugdíjpontokat mindenki hosszabb vagy rövidebb ideig – pontosabban a nyugdíjazásáig – gyűjtheti, tehát hosszú biztosítási-járulékfizetési idő alatt több, rövid biztosítási jogviszony mellett csak kevesebb pont halmozódhat fel. Ezért a pontrendszeren alapuló nyugdíjrendszernek nem is kell a nálunk megszokott szolgálati idő fogalmát használnia, hiszen a biztosítási életpályán összegyűjtött pont ezt is magába olvasztja. A rendszer bevezetésének másik nagy módszerbeli előnye, hogy a nyugdíjmegállapításban képes helyettesíteni a hosszú időszak jövedelmeinek feltétlenül szükséges valorizációját is.

Ezzel nyilvánvaló is az *elvi kapcsolat* a jelenlegi nyugdíjrendszer és a pontrendszeren alapuló nyugdíjrendszer között: végeredményben mindkettőben a biztosítási jövedelem nagysága és a szolgálati idő határozza meg az elérhető nyugdíjat. Bizonyítható az összefüggés a tekintetben is, hogy a pontrendszer az életpályán hosszú ideig szerzett jövedelmek korrekcióját jövedelemvalorizációját valósítja meg, s ebben az értelemben elvében rokon azzal a valorizációs technikával, amit mi is alkalmazunk a nyugdíj megállapításában.

A pontrendszeres nyugdíjrendszer relatív nyugdíjrendszer, közvetlenül nem a nyugdíj összegére, hanem annak forintmértékegység nélküli nagyságára tesz ígéretet. Az ún. *jövedelmi pont aktuális értékét* természetesen a nyugdíjtörvény – a nyugdíjrendszer egyéb tárgyévi paramétereivel együtt – évről évre meghirdeti. *A nyugdíj mindenkori összege a megszerzett egyéni nyugdíjpontnak és az aktuális pontértéknek a szorzata*, nincs tehát különbség a régi és új nyugdíjasok között, a nyugdíj értéktartó lesz. A mindenkori pontérték megfelelő szabályok alapján évről évre módosul, a jövedelmek nominális értékének megfelelően indexálódik, a pontrendszeres nyugdíjrendszerben ez felel meg a nyugdíjak szisztematikus karbantartásának, a nyugdíjak indexálásának.

A pontrendszeres nyugdíjrendszer bevezetésének fontos szerepe lehet a *biztosított tudat* és felelősség kialakításában. Ez azon keresztül valósulhat meg, hogy minden aktív biztosított évről évre közvetlenül szembesül azzal, hogy mennyivel járult éppen hozzá a saját nyugdíjának biztosításához: mérhetően, számszerűen is visszaigazolván láthatja, hogy egy év alatt „mennyi nyugdíjot

szerezett”. A rendszer bevezethetősége, alkalmazásának hazai sajátosságai nyilván még további vizsgálatokat igényelnek a koncepcióalkotó munkaszakasz részeként; bizonyos azonban, hogy a bevezetés *feltétele a nyugdíjbiztosítás teljes körű egyéni nyilvántartásának* a megléte. Enélkül ugyanis nem állapítható meg és nem is igazolható vissza évente a pontrendszeres nyugdíjrendszer lényegi eleme: a járulékfizetéssel megszerzett egyéni nyugdíjpont.

Fedezeti és finanszírozási rendszer, járulékkalkuláció, biztosítási ágak

A nyugdíjbiztosítás reformjával kapcsolatos viták gyakran visszakanyarodnak a rendszer működését bizonyos mértékig meghatározó fedezeti modell kérdéséhez. A hagyományos megközelítés szerint az elmélet három lehetséges rendszert különböztet meg: a nyugdíjbiztosítás lehet *váromány- vagy tőkefedezeti* (ez a kettő bizonyos mértékig rokon, de nem teljesen azonos rendszert takar), illetve *felosztó-kirovó rendszerű*.

A nyugdíjbiztosítási rendszerek fejlődésének történeti elemzése és a gyakorlati megfontolások általában arra az eredményre vezetnek, hogy a fejlődés egyirányú, a tőkegyűjtő rendszerekből a folyó finanszírozás felé tart, legalábbis a *beérett* (a közel teljes érintett lakosságot átfogó) nyugdíjbiztosítások esetében. Ha a hagyományos várományfedezeti finanszírozású rendszer kiterjedt állapotában valamilyen ok miatt – általában jelentős megrázkódtatás esetében – kénytelenek a felosztó-kirovó finanszírozást választani, azt még egyszer nem lehet a várományfedezeti finanszírozásra visszatéríteni. A nagy kiterjedtségű európai rendszereknél ez a megrázkódtatás a II. világháború anyagi pusztítása, illetve az ezt követő demográfiai „robbanás” volt. Az elméletileg lehetséges finanszírozási rendszerek között a szabad választás lehetősége legfeljebb a nagy társadalombiztosítási rendszerek bevezetése, kiépülése idején van meg.

Ha az itt megfogalmazott tétel igaz, nincs reális esélye annak, hogy a következő időszak munkanyugdíjrendszere tőkefedezeti finanszírozásra térjen át, a tervezett alapnyugdíjrendszer esetében pedig – mint jellemzően folyó adóbevételekből finanszírozandó rendszer – más finanszírozás reálisan fel sem merülhet. Ugyanakkor szükségesnek látszik, hogy a munkanyugdíjrendszer finanszírozása a meghatározó jellegű mindenkori folyó járulékbevételen túl – a kellő stabilitás érdekében – megfelelő szinten definiált likviditási és tartaléktőkével rendelkezzen, illetve ezek hozamával a járulékbevételek szükség szerint kiegészíthetők legyenek. Bár ebben a vegyes finanszírozási rendszerben a vagyon csak kiegészítő jellegű szerepet kapna egy várományfedezeti működésű rendszerhez képest, a nyugdíjvagyon létének és a hozam felhasználhatóságának jelentős szerepe lenne az átmeneti jellegű kedvezőtlen gazdasági és demográfiai hullámzások levezetésében.

Más a helyzet a most kiépülő önkéntes biztosítások esetén. Az egyéni szerződésen alapuló élet- és nyugdíjbiztosítások mindig is kötelezően rendelkeznek bizonyos, a befizetésekből elkülönítendő kockázati tartaléktőkével, az önkéntes biztosítások pedig, mint most induló és még be nem érett rendszerek, ilyen fedezeti feltételekkel indulhatnak el, a tőkegyűjtő rendszerek alkalmazása itt szükségszerű, és ennek lehetősége is adott.

A fedezeti finanszírozási rendszer újragondolása ugyanakkor néhány gyakorlati jelentőségű következtetést is lehetővé tesz. Ezek közül is kiemelendő, hogy – véleményem szerint – a várományfedezeti rendszer mint *járulékkalkulációs séma* ma is használhatóbb és megbízhatóbb eredményeket ad hosszabb távra, mint a tipikusan rövid távú szemléletű, az összbevételek és összkiadások egyensúlyát mérő felosztó-kirovó rendszer. Ezért az új nyugdíjrendszer eszmei járulékait, az ellátórendszer színvonalát jelző nyugdíjhányadok és a tartós fedezettséget biztosító já-

rulékmértékek számszerű összefüggéseit ma is a *biztosítási életpálya-ekvivalencia* alapján indokolt leginkább meghatározni. Mindez azt jelenti, hogy a közelmúlt-közeli jövő néhány évre vonatkozó *keresztmetszeti* fedezeti vizsgálatok eredményét egybe kell vetni a hosszú távú *longitudinális* jellegű számításokból levonható következtetésekkel.

Az új nyugdíjrendszerben célszerű lesz *önálló fedezetet, külön járulékot* rendelni a nyugdíjbiztosítás fő kockázataihoz. A társadalombiztosítási nyugdíj sajátossága, hogy tárgya nem az adott kockázat közvetlen bekövetkezése, hanem mindig az abból származó jövedelemkiesés pótlása. Így a fő kockázati területek – az *időskori* munkaképesség-csökkenés következtében bekövetkező jövedelemcsökkenés, a *megrokkánás* miatt a munkából való idő előtti kiválással járó jövedelemvesztés, valamint a *túlélő hozzátartozók* jövedelemkiesése – korszakos tendenciaváltozásai alapján a társadalmi méretű kockázatok is újraértékelhetők. Ezzel megválaszolható lesz az a kérdés is, hogy milyen kockázatok számítanak ma társadalmi méretűnek, tehát mi legyen pontosabban a munkanyugdíj-biztosítás elismert kockázati rendszere a következő időszakban.

A most elindított előkészítő munkában többen felvetették, hogy érdemes lenne felülvizsgálni a nyugdíjrendszer jelenlegi megosztott finanszírozásának kérdését is. A *rokkantsági ellátásoknak* a nyugdíjbiztosítás egészétől elkülönült finanszírozása és annak az egészségbiztosításba telepítése 1992-ben, a biztosítási ágak létrehozásával alakult ki. Kétségtelen tény, hogy a szétválasztáshoz kapcsolódó várakozásokat eddig még pozitív eredmények nem igazolták, nagy biztonsággal állítható azonban az a feltevés is, hogy egy egybetartott finanszírozás mellett sem történt volna semmilyen kedvező változás a rokkantsági rendszerben. Ezért úgy gondolom, igen kedvezőtlen lenne néhány évenként ide-oda rángatni a finanszírozás szisztémáját az *egészségügyi-foglalkoztatási rehabilitáció* kialakítása helyett. A nyugdíjrendszer átalakítására irányuló munka keretében azonban lehetőség lesz a rokkantsági ellátórendszer komplex felülvizsgálatára is. Ennek során az is újragondolható, hogy milyen formában és melyik biztosítási alap ellátórendszereként célszerű az időszakos vagy végleges munkaképesség-csökkenést társadalombiztosítási szempontból a leghatékonyabban kezelni.

A rokkantsági kockázat újraértékelése nélkül – a hosszú idő óta tapasztalható tartós és dinamikus növekedés miatt – a nyugdíjrendszernek ez a részrendszere szükségszerűen finanszírozhatatlan lesz. Ezért a munkaegészségügyi-foglalkoztatási rehabilitáció és a hatékony felülvizsgálati rendszer mellett olyan rokkantsági rendszer kialakítása lesz indokolt, amely a biztosítottat is érdekeltté teszi – kivételes esetektől eltekintve – az aktív munkába való visszatérésre. Feltehető, hogy olyan rokkantjárdék-rendszer kialakítása lesz célszerű, amely általános esetben csak meghatározott ideig, néhány évre biztosít – a komplex rehabilitáció időszakára önálló megélhetést lehetővé tevő – teljes nyugdíjat. A rehabilitációs időszak lejártával még aktív foglalkoztatási eszközökkel segítséget lehet nyújtani az elhelyezkedéshez, a teljes összegű ellátás azonban mindenképpen megszűnne; esetleg csökkentett összegű járadékká alakulna át, amennyiben az illető nem képes elhelyezkedni és munkanélküli lesz.

Az önálló kockázati területek között a *hozzátartozói nyugdíjrendszer* is a viták középpontjában van. A nyugdíjbiztosítás mintegy 100 éves történetében a hozzátartozói biztosítás ment át a legnagyobb feltételváltozáson, s az igen összetett ellátórendszer felülvizsgálata mára szintén mindenképpen indokolt. A koncepció véglegesítése során ezért itt is döntéseket kell hozni abban, hogy az önálló járulékkal rendelkező özvegyi-hozzátartozói rendszer milyen jellegű elismert kockázatokra adjon biztosítást, milyen ellátórendszert milyen mértékű járulékkal indokolt működtetni. Az alapvető kérdés az, hogy teljes értékű – a saját nyugdíjgoulságtól független – önálló kockázatot képezzen-e a megözvegyülés a túlélő hozzátartozó számára, vagy megmaradjon az „egy biztosított – egy nyugdíj” ala-

csonyabb járulékkal működtethető jelenlegi törvényi filozófiája a kötelező munkanyugdíjrendszerben.

A hozzátartozói nyugdíjrendszerből az *árvaellátás* lényegében változatlan feltételekkel lesz működtethető, kedvezőbb lenne azonban az özvegyi nyugdíjrendszer árvaellátásokhoz kapcsolódó jelenlegi jogosultsága alapján járó juttatásokat közvetlenül az árvaellátásokhoz rendelni.

Végül azt is meg kell jegyezni, hogy a kötelező társadalombiztosítási nyugdíjrendszer alapvető kockázatainak végiggondolt újradefiniálása jelentősen függ a választott háromelemes sémától és annak pontosabban meghatározott tartalmától. Nyilvánvaló, hogy eltérő az igény például az özvegyi nyugdíjra az *A* vagy a *B* modell választása esetén, bizonyosan más lesz az öregségi és a rokkantságon alapuló nyugdíj kapcsolatrendszere a két sémában. Feltehető, hogy egymástól is, de a jelenlegitől mindkét esetben különbözik majd a nyugdíj melletti foglalkoztatás lehetősége is.

Hivatkozások

- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1993]: Egy értelmes nyugdíjrendszer. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
 BOD PÉTER [1994]: Problémakatalógus az új nyugdíjrendszer kidolgozását célzó szakmai munka előkészítéséhez. Kézirat.
 CZUCZ OTTÓ [1994]: Az öregségi nyugdíjrendszerek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
 RÁCZ ALBERT [1991]: Nyugdíjbiztosítás Németországban. Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság.
 RÉTI JÁNOS [1993]: Bevezethető-e egy pontrendszeren alapuló nyugdíjrendszer? (A magyar nyugdíjrendszer a német reform tükrében). Munkaanyag, Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság.



Megjelenés: 1995. szeptember 21.

Megrendelem a **TOP 200** című kiadványt

magyar nyelvű változatát példányban, példányonként
1200 forintért,

angol nyelvű melléklettel példányban, példányonként
1500 forintért,

adatbázist mágneslemezen (kezelőprogrammal, DBase formátumban)
. . . . példányban, példányonként 6000 forintért,

A mágneslemezhez ajándék-CD tartozik a **TOP 200** teljes tartalmával
és további meglepetésekkel.

Az árak az áfa-t tartalmazzák.

A befizetéshez kérem, hogy részemre csekket számlát küldjenek.

Cég:

Név:

Megye:

Város:

Utca, hsz.:

Ir.sz.:

Megvásárolható a Kiadói Lapterjesztő Kft. Metrós átushelyein valamint a **Figyelő** Kiadóban:
Budapest VII., Városligeti fasor 47-49.

A megrendelt kiadványt csak a pénz beérkezése után tudjuk biztosítani.

Postacím: Figyelő Rt. 1406 Budapest Pf. 25 Fax: 351-0325

ÁBEL ISTVÁN–SZAKADÁT LÁSZLÓ

Csőd a piacgazdasági átmenetben

Dolgozatunkban áttekintjük a reorganizációhoz és a felszámolási eljáráshoz kapcsolódó döntési folyamat jogi kereteinek egyes pontjait, illetve számba vesszük ezeknek az eljárásoknak a költségelemeit. Ehhez kapcsolódva kitérünk az átalakuló magyar gazdaságban követett szabályozás főbb jegyeire. Végül megállapításainkat az elmúlt évek tapasztalataival, adataival szembesítjük, kiemelve azokat a jellegzetességeket, amelyek azt jelzik, hogy sajátos körülményeink között a magyar csőd-eljárási rendszer a felszámolás irányába mutató torzítással terhelt. Egy olyan gazdaságban, amelyben még csak kifejlődőben vannak a piacgazdaság intézményei, a túl szigorú csődszabályozás ahelyett, hogy a sikeres átalakulást támogatná, még nagyobb problémákat okozhat. A probléma gyökere nem jogi természetű, így a megoldás sem egyszerűen a csődszabályozás módosításában keresendő.*

A közgazdaságtan jól ismert tétele szerint a piaci verseny eredményeként kialakuló természetes kiválasztódás biztosítja azt, hogy hosszú távon csak a hatékonyan működő vállalatok képesek fennmaradni. A nem jövedelmező vállalkozások – mindazok, amelyek erőforrásait más vállalkozások hatékonyabban lennének képesek felhasználni – életképtelennek minősülnek. Ellenük csőd-eljárást kezdeményeznek, hogy a társadalom megszabaduljon a nem hatékony tevékenység terhétől. A vállalatok felszámolása egy sajátos, nem önként vállalt módszer arra, hogy a tulajdonosi jogok mások kezébe kerüljenek át. Az eljárás során a tulajdonosoknak csak korlátozott jogai, lehetőségei vannak a döntések meghozatalakor. Hozzá kell tenni azonban, hogy nemcsak a tulajdonosok mozgástere korlátozott, hanem szinte az összes érintett fél ilyen vagy olyan módon elszenved bizonyos kellemetlenségeket. A hitelezők – vagy azok egy csoportja – például több-kevesebb veszteséget kénytelenek elkönyvelni. A vállalat termékeinek vásárlói pedig kénytelenek új beszerzési források után nézni. Éppen ezért, egy bajba került vállalat feletti ítélet kimondása, illetve a vállalattal szembeni fellépés jogi formájának, kereteinek megválasztása sokakat érintő fontos kérdés. A vállalat jövőjére vonatkozó döntés meghozatalakor az sem mellékes, hogy a döntési pozícióban lévők milyen költségeket vesznek figyelembe, illetve milyen szempontok alapján hozzák meg döntéseiket.

* Munkánkat az MTA OTKA (nyilvántartási szám: T 18211 és F 113554) anyagilag támogatta, melyért ezúton mondunk köszönetet.

A felszámolási eljárás akkor tekinthető sikeresnek, ha a bajba került vállalkozás eszközeit valamely más vállalkozás keretén belül hatékonyabban használják fel. Amikor a vállalat átszervezése (reorganizációja) is elégségesnek bizonyul a probléma megoldására, akkor a szóban forgó vállalat felszámolására nincs szükség. A vállalkozás életben maradhat, de csak akkor, és ezt hangsúlyozni kell, ha a vállalat eszközeit nem lehet a vállalat keretén kívül hatékonyabban hasznosítani.

Írásunk célja *Ábel* [1993] elemzésének a magyar gazdaságban lezajló folyamatokkal való szembevetése és a megállapításokból a transzformációs időszakra vonatkozóan levonható további következtetések bemutatása. Az átmeneti gazdaságok csőddel kapcsolatos kérdéseinek tárgyalásakor *Mitchell* [1992] és *Mizsei* [1994] megállapításaira támaszkodunk.

A csődeljárások témája a gazdasági átmenet *kezdeti* szakaszában, nyilvánvaló jelentősége ellenére, nem kapott kellő figyelmet. A privatizáció került a középpontba, de ennek a csődökkel kapcsolatban felvetődő potenciális problémáit már elhanyagolták.

A következőkben először áttekintjük a reorganizációhoz és a felszámolási eljáráshoz kapcsolódó döntési folyamat jogi kereteinek egyes pontjait, illetve számba vesszük ezeknek az eljárásoknak a költségeleit. Ehhez kapcsolódva kitérünk az átalakuló magyar gazdaságban követett szabályozás főbb jegyeire. Végül megállapításainkat az elmúlt évek tapasztalataival, adataival szembevetjük, kiemelve azon jellegzetességeket, amelyek azt jelzik, hogy sajátos körülményeink között a magyar csődeljárási rendszer a felszámolás irányába mutató torzítással terhelt.

A vállalatok felszámolása

Egy vállalkozás felszámolása nem szükségszerűen kötődik csődeljárás kezdeményezéséhez: a vállalat, minden különösebb jogi eljárást mellőzve, egyszerűen eladhatja eszközeit. Példának okáért erre azért is sor kerülhet, hogy az így befolyó pénzekből a vállalat adósságait rendezze. (A magyar joggyakorlatban erre ad lehetőséget a végelszámolás intézménye.) Abban az esetben, ha a vállalat eszközeinek értékesítéséből származó bevétel nem elég a számlák kiegyenlítésére, a csődeljárás nem lehet elkerülni. Ekkor előfordulhat, hogy mindazok, akik nincsenek kellően elől a hitelezők listáján, kénytelenek bizonyos veszteséget elkönyvelni. Mindezek ellenére, a hitelezők számára még ebben az esetben is kifizetődőbb lehet a helyzetet elfogadni, semmint önállóan felszámolási eljárást kezdeményezni az adós vállalat ellen annak reményében, hogy az adósságot majd maradéktalanul be lehet hajtani. Vagyis, a csődeljárás intézménye előnyösnek bizonyulhat mind az adós vállalat, mind a hitelezők számára. De egyúttal az is nyilvánvaló, hogy a részletek tisztázása nagyon fontos. Végeredményben, még akkor is, ha a folyamat lezárásaként a vállalat reorganizációjára kerül sor, az érintett felek számára kölcsönösen elfogadható egyezség kialakítása szempontjából nélkülözhetetlen tárgyalási keretek a reorganizáció és a felszámolás alternatíváinak az összevetése után alakulnak ki.

A felszámolási eljárások egyik legfontosabb eleme az elsőbbségi jogok megállapítása. Az elsőbbségi jogok lehetnek abszolútak vagy relatívak. Relatív elsőbbségi jogok esetén a hitelezőknek a veszteségeket meghatározott arányban kell elszenvedniük, míg abszolút elsőbbségi jogok esetén egy előre meghatározott sorrendnek megfelelően történik a hitelezők kielégítése. A hitelezők követeléseit az utóbbi esetben mindaddig teljes mértékben kielégítik, amíg a vállalat felszámolása révén befolyó bevételek ezt lehetővé teszik. Ha a vállalat felszámolási értéke meghaladja a vállalat tartozásainak az összegét, akkor ilyen esetben nincs különösebb jelentősége annak, hogy a jogszabály milyen kielégítési sorrendet határoz meg: függetlenül attól, hogy a korábbi hitelezők elsőbbséget élveznek-e az új hitelezőkkel szemben, vagy sem,

mindenkinek a követelését rendezik. (Az elsőbbségi jogok kijelölésének lehetséges változataival kapcsolatban lásd *White* [1989] munkáját.)

Egészen más a helyzet azonban akkor, ha a felszámolásból befolyó bevételek nem fedezik a vállalat kötelezettségeit. Ilyen esetekben a kielégítési sorrend nagymértékben befolyásolja az egyes hitelezői csoportok magatartását. A bevételekből mindenekelőtt a felszámolási eljárással kapcsolatos kiadásokat (vagyis a bíróság és a felszámoló költségeit), valamint azokat a hiteleket, adókat, járulékokat fedezik, amelyek folyósítására a felszámolási eljárás megkezdése utáni gazdálkodási tevékenységhez kötődően került sor, illetve e gazdálkodással kapcsolatosan merültek fel. Ezekkel egy sorban elégitenek ki bizonyos kiemelten kezelt – a törvényben megnevezett – sajátos követeléseket (mint például a bér és bérjelleghű juttatások, végkielégítések stb.), még akkor is, ha ezek időrendben korábban keletkeztek, mint ahogy a csődeljárás kezdeményezésére sor kerülhetett volna. Ezeket a követeléseket követik a zálogjoggal és óvadékkal biztosított követelések, majd a tartásdíjak és életjáradék jellegű követelések, illetve magánszemélyek nem gazdasági tevékenységből származó követelései. Ezek után jönnek az adók és egyéb köztartozások. A végére maradnak a nem garantált követelések, mint például a közönséges hitelek, vagy a vállalat által kibocsátott kötvények tulajdonosai által támasztott követelések. A sort a vállalat tulajdonosai, a részvényesek zárják.

Mint látható, a hitelezők csoportján belül is lehetnek olyanok, akik bizonyos előjogokat élveznek követeléseik behajtásakor. Éppen ebből kifolyólag viszont előfordulhat az is, hogy a hitelezők közül néhányan egy fillért sem látnak viszont pénzükből, míg mások, akik a szóban forgó speciális garanciával rendelkeznek, megkapják a vállalatnak azt a bizonyos eszközt, amelyre a jelzálogot bejegyezték, vagy a jelzáloggal ellátott eszköz értékének megfelelő mennyiségű pénzhez juthatnak hozzá. Mint látható, Magyarországon is, a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően, az abszolút és a relatív elsőbbségi jogok kombinációja alapján határozták meg a hitelezők, illetve a vállalattal szemben követelésekkel fellépők kielégítési sorrendjét.

Az elsőbbségi jogok hatása a felszámolással kapcsolatos döntésekre

A felszámolás kezdeményezése tulajdonképpen azon a felismerésen alapul, hogy nem lehet kielégíteni valamennyi hitelező követelését, hiszen a csődbíróság tevékenységére máskülönben nem lenne semmi szükség. Éppen ezért viszont el kell dönteni, hogy követelése alapján ki és milyen mértékben részesedjen a felszámolási eljárás lefolytatása után befolyó bevételekből.

A felszámolási eljárás szabályai természetesen befolyásolják a gazdasági döntéseket és ezáltal a gazdaság működését is. A bajba került vállalat jövőjét illetően először is el kell dölnie, hogy egy esetleges reorganizáció is sikerrel kecsegtet-e, vagy a vállalatot fel kell számolni. A lehetséges alternatívák számbavétele után látható, hogy a tulajdonosok (részvényesek) jól járnak a vállalat felszámolásának pillanatnyi elvetése révén, ha:

$$S > D_2 - L_2, \quad (1)$$

ahol

S : a reorganizáció után várható profit nagysága,

D_2 : a vállalat teljes adóssága az átszervezés utáni második periódusban, és

L_2 : a vállalat eszközeinek felszámolási értéke a második periódusban.

Ugyanakkor a hitelezők veszteségét a felszámolás elhalasztása akkor mérsékli, ha a reorganizáció utáni profit várható nagysága nagyobb, mint a vállalat

felszámolási értékének a két periódus közötti csökkenése, azaz ha $S > (1+r)L_1 - L_2$. Ez az első időszakbeli felszámolás esetén jelentkező veszteség $(D_1 - L_1)$ és a második időszakbeli felszámolás esetén jelentkező veszteség $(D_2 - L_2 - S)$ diszkontált értékeinek az összevetéséből következik. [A vállalat első időszakbeli teljes adósságállományának nagyságát D_1 -gyel jelöljük, és az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy $D_2 = (1+r)D_1$.]

Az átszervezés, vagyis az azonnali felszámolás elhalasztása valamilyen adósságrendezést feltételez. Tegyük fel, hogy az adósságot kötvénykibocsátással vagy újbóli hitelnyújtással finanszírozzák! A kötvénykibocsátás sikere, esetleg az ezt kiváltó vagy kiegészítő hitel folyósítása, vagy egyszerűen a *hitelezők döntése* határozza meg azt, hogy a vállalat talpra tud-e állni, vagy sem. Ezek alakulását viszont a következő kérdésre adott válasz befolyásolja: ha egy bank hajlandó ugyan segítséget nyújtani, de a vállalatot a későbbiekben mégis fel kell számolni, milyen elsőbbségi jogosítványokat, garanciákat képes a bank magának biztosítani? Nyilvánvaló, amikor a vállalat teljes mértékben életképesnek bizonyul, és a felszámolást a későbbiekben is el tudja kerülni, elsőbbségi garanciákra nincs szükség. Ez akkor lehetséges, amikor az átalakított adósságstruktúra mellett a nyereség önmagában is elégséges az esedékké váló tartozások kielégítésére. Azaz, ha $S > D_2$. Noha ez a feltétel biztosítékot jelent a vállalat túlélése számára, ennek elérése meglehetősen nehéz feladat, hiszen a pótlólagos hitelek finanszírozása azt a nyereséget csökkenti, amiből az adósságszolgálatot teljesíteni kell a későbbiekben.

Az S nagysága, valamint az elsőbbségi szabály választott módja határozza meg, hogy a bank nyújt-e hitelt oly módon a csődbe jutott vállalatnak, hogy még ha a vállalatot fel is számolják, a banknak akkor se kelljen veszteségtől tartania. Ha egy bank nem képes önmaga számára elsőbbségi jogokat biztosító garanciákat érvényesíteni, akkor helyzete egyértelmű. Csak úgy képes saját követeléseire hozzájutni, ha közben a többi hitelező is visszakapja pénzét. Erre természetesen csak abban az esetben kerül sor, ha a reorganizáció után a nyereség nagysága meghaladja a vállalat megmaradó eszközeinek és adósságainak az értéke közötti különbséget. Más különben a bank nem nyújt segítséget, és a vállalat nem kerülheti el sorsát. Fel kell számolni, még akkor is, ha ennek következtében a gazdaság egészét nagyobb veszteség éri, mint ha a vállalat átszervezésére kerülne sor.

Ha a bank, mint a legutolsóként hitelnyújtó egyike, élvez bizonyos elsőbbségi jogokat, akkor a segítségnyújtás előfeltételei kevésbé szigorúak. Az új hitel odaitéléséhez elegendő, ha a haladék révén elérhető nyereség nagyobb, mint a vállalat bankkal szemben fennálló tartozása és tőkéje közötti különbség: $S > (1+r)B - L_2$, ahol B a banki hitel nagyságát jelöli, amelyről ebben az esetben feltételezzük, hogy a D_1 adóssággal egyenlő. Az adósságszolgálat átütemezése csak akkor csökkenti a többi hitelező veszteségét, ha az S nyereség és a vállalat megmaradt tőkéjének együttes értéke meghaladja a bankkal szemben fennálló fizetési kötelezettség nagyságát, melynek értéke $(1+r)B$. Ekkor a bank támogat minden olyan átütemezési javaslatot, ami a többi hitelező veszteségét is csökkentheti. Látnunk kell azonban azt is, hogy a bank nem fog támogatni semmi olyan törekvést, mely esetén a nyereség, noha még pozitív, de nem elégséges ahhoz, hogy a granciával biztosított újabb hitel kamatokkal növelt összegét fedezze.

A hitelezők kielégítésének sorrendjétől függetlenül fel kell számolni minden olyan vállalatot, melynek a várható nyeresége negatív. Mivel a csődeljárást esetleg kezdeményező tulajdonosok – és a bank – sem veszik figyelembe azokat a költségeket, amelyeket a többi hitelezőnek kell viselnie, ezért nincs olyan kielégítési sorrend, ami garantálná azt, hogy a csődeljárás az egész gazdaságra gyakorolt negatív és pozitív hatások teljes számbavétele mellett folyhasson le. Nem valószínű, hogy bármelyikük is, hacsak nem lenne mindez önmaguk számára is kedvező, hajlandó lenne az átütemezés elfogadására pusztán csak azért, hogy a többi hitelező veszteségeit mérsékelje.

Az átszervezés

A csődmegegyezést követő átszervezéssel kapcsolatban – némileg leegyszerűsítve a dolgokat – kétféle költséggel kell számolni. Az első csoportba a terv kidolgozásával és megvalósításával kapcsolatos költségek tartoznak. Ide soroljuk a bírósági költségeket, az ügyvel foglalkozók javadalmazását és az átszervezéssel kapcsolatban felmerülő minden más kiadást. Jelöljük ezeknek a költségeknek a nagyságát T -vel! A másik csoportba az átszervezésből fakadó, az adósságátütemezés és *adósságelengedés* miatt a hitelezőknél jelentkező költségek (veszteségek) tartoznak. Tegyük fel, hogy ezek nagysága az adósság nagyságával arányos, azaz nagysága: sD (ahol $0 < s < 1$)! (Az alábbiakban a különböző időszakokban felmerülő hozamokat és költségeket jelenértéken vesszük figyelembe, de a diszkontálás menetét nem vezetjük le. Így képleteinkben az indexálást elhagyhatjuk, ami egyszerűsíti a jelölést.)

Az átszervezés eredménye az általa elérhető nyereség, melynek jelenértéke: S . A társadalom számára az átszervezés abban az esteben előnyös, ha ez a többlet legalább annnyival meghaladja a rögtöni felszámolással elérhető L bevétel nagyságát, mint amennyibe az átszervezés maga kerül:

$$S > L + T. \quad (2)$$

A vállalat nem kerülheti el a felszámolást, ha az adósságelengedés után fennmaradó $(1-s)D$ nagyságú terhei, valamint az átszervezés T költsége nagyobb, mint az átszervezés révén remélt nyereség nagysága, azaz, ha:

$$S < (1-s)D + T. \quad (3)$$

A (2) és a (3) feltétel összehasonlításakor egy érdekes eset is előfordulhat. Amennyiben $L > (1-s)D$, akkor lehetséges, hogy a vállalatnak akkor is érdemes az átszervezést választania, ha a társadalom számára a felszámolás lenne a gazdaságosabb döntés. Ez esetben ugyanis a hitelezők az sD adósságelengedéssel a szükségesnél nagyobb áldozatot vállalnak, ami lényegében a tulajdonosoknak (a vállalatnak) nyújtott támogatást jelent. Ha az adósságelengedés összegét éppen úgy határozzák meg, hogy a fennmaradó tartozás a vállalat felszámolás után megmaradó vagyonának értékével egyezik meg, akkor a tulajdonosok nem részesülnek efféle támogatásban. Ebben az esetben a vállalat vezetői az átszervezés vagy felszámolás kérdését illetően a makrogazdaságossági követelményekkel azonos feltételek alapján hozzák meg döntésüket. A döntési szabályt a (3) feltétel módosított változata adja meg:

$$S - T > L = (1-s)D. \quad (4)$$

Ez esetben a hitelezők együttesen éppen annyi adósságot engednek el, amennyit amúgy sem tudnának behajtani.

Ha az adósságelengedés mértéke ennél kisebb, az érintettek esetleg még akkor is a felszámolás mellett dönthetnek, ha az átszervezés a gazdaság egészére nézve hatékonyabb megoldás lenne. Ez történik például abban az esetben, amikor fennáll a következő összefüggés:

$$(1-s)D > S - T > L. \quad (5)$$

A csődszabályozás átalakulása Magyarországon

Kétségtelen, hogy azokban a piacgazdaságokban, ahol a tőkepiac jól működik, csődeljárásokra nem túl gyakran kerül sor. Minél több intézményesített lehetőség van arra, hogy a vállalat feletti tulajdonosi jogok gyakorlása mások kezébe kerüljön át, annál kevésbé van szükség arra, hogy kényszer hatására történjen meg az, ami természetes úton nem megy. A csőd mögött rendszerint mindig megtalálható a pénzügyi fegyelem hiánya. A pénzügyi fegyelmet azonban jó esetben nem a csőd fenyegetése, hanem a tőkepiac hatékony működése váltja ki.

Ezt megerősíteni látszanak a magyar gazdaságról szerzett ismeretek is, melyekre többek között *Laki* [1983], *Papanek* [1986], *Tardos* [1988] és *Voszka* [1986] tanulmányaiból tehetünk szert. Mint *Tardos* [1988] megállapítja, bármilyen legyen is a gazdasági rendszer, a csődeljárás önmagában nem elégséges arra, hogy az alkalmazkodás időben végbemenjen. Ahhoz, hogy a csődeljárás a társadalom javát szolgálja, a tőke-, a munkaerő- és a pénzpiacoknak egyaránt jól kell működniük. *Egy olyan gazdaságban, amelyben még csak kifejlődőben vannak a piacgazdaság intézményei, a túl szigorú csődszabályozás ahelyett, hogy a sikeres átalakulást támogatná, még nagyobb problémákat okozhat.*

Csődszabályozás a változások előtt

Annak ellenére, hogy a csődszabályozás már jóval a kilencvenes évek változásai előtt megjelent a jogrendszer elemei között, akkor tényleges szerepet mégsem játszott. A jogszabályok fogyatékoságai meglehetősen tág teret hagytak a hatóságok számára önkényes döntések hozatalára. Mivel a csőd problémája maga is a tulajdonjogok tágabb problémakörére vezethető vissza, a csődöknek a gazdasági döntésekre gyakorolt hatása nem lehetett jelentős mindaddig, amíg maguk a tulajdonviszonyok nem változtak meg.

A szocialista gazdaságirányítás gyakorlatilag nem alkalmazta a csődjogot. Bár csődeljárásra elvileg lett volna lehetőség, a gazdaságilag nem hatékony szocialista vállalatok átstrukturálását állami szanáláson keresztül valósították meg, ami a valóságban tényleges reorganizációt nemigen jelentett. Bár több szocialista vállalat küzdött komoly pénzügyi nehézséggel, hosszú évtizedeken keresztül gyakorlatilag nem került sor se csődeljárásra, se felszámolásra. Miként arra *Mizsei* [1994] rámutat, a vállalatok szanálását egyes esetekben arra használták fel, hogy a bajba került vállalat zilált pénzügyeit burkolt módon tegyék rendbe. A döntések meghozatalakor a felügyeleti jogokat gyakorló minisztériumok érdeke dominálta az ügyben érdekelt többi fél (hitelezők) érdekeit. A nyolcvanas évek első felében mindössze nyolc állami vállalatot számoltak fel, és ráadásul *Kuti-Móra* [1989] elemzése szerint ezeket is többnyire véletlenszerűen választották ki a súlyos pénzügyi nehézségekkel küzdő állami vállalatok egyre népesebb táborából. Az 1986-os kormányhatározat után a felszámolási eljárások iránti kérelmek száma ugyan fokozatos emelkedést mutat (lásd *1. táblázat*), de ezek túlnyomó többsége az első években nem az igazi gondot jelentő nagyvállalati kört érintette, hanem szövetkezeteket, kissovetkezeteket és egyéb nem állami tulajdonú cégeket.

Amint az adatokból kitűnik, sem az állami hitelezők, sem a kereskedelmi bankok nem bizonyultak túl szigorúnak az adós vállalatokkal szemben. A határozott fellépésre pedig szükség lett volna, hiszen a pénzügyileg ellehetetlenült vállalatok súlyos eladósodottságát jól szemlélteti az a tény, hogy az 1986 óta felszámolásra került állami vállalatok közül mindössze egy olyan akadt csak, amely a felszámolási eljárás során ki tudta elégíteni valamennyi hitelezőjét. Amint erre *Marsi-Pap* [1993] tanulmánya rámutat, a szóban forgó Veszprém Megyei Állami Építőipari Vállalatot viszont nem

Beérkezett felszámolási kérelmek

Év	Beérkezett kérelmek száma
1986	5
1987	65
1988	144
1989	384
1990	630
1991	1268
1992	9891
1993	7242
1994. I. 1.–IX. 30.	3940

Forrás: PM és Piskolti [1993] 115. o.

is kimondottan pénzügyi zavarai miatt számolták fel. Piskolti [1993] számításai szerint amíg a Társadalombiztosítás és az APEH 116, illetve 212 esetben kezdeményezett felszámolási elszámolást 1990 januárja és 1992 márciusa között, addig a kereskedelmi bankok mindössze 36 esetben fordultak bírósághoz.

Annak ellenére, hogy a vállalatok jelentős részében a pénzügyi helyzet drámai módon romlott, a bíróságok kezdetben még kevés esetben rendelték el állami vállalat felszámolását. Mivel az államon kívül valójában más tulajdonos nem létezett, ezért a felszámolás a legtöbb esetben költségesebbnek tűnt, mint az átszervezés (vagy pénzügyi szanalás). Mindazonáltal az új szabályozás kikényszerített valamiféle pénzügyi fegyelmet a gazdaság egyes szereplői körében.

Csődszabályozás a gazdasági átmenet időszakában

A kilencvenes évek elején a jogszabályok megváltoztatása mellett az egyik legfontosabb érv az volt, hogy a szigorúbb szabályokon keresztül a vállalatok egymás közötti körbetartozásának nagysága visszaszorítható lesz. A jogalkotók és persze a gazdaságpolitika irányítói azt várták, hogy a szigorúbb szabályok miatt a gazdaság szereplői között a fizetési fegyelem javulni fog, és a fizetésektelen vállalatok csődbe fognak menni. Azok életképes részei átalakulnak, és a reorganizáció eredményeként az erőforrások a hatékony felhasználási területekre áramolnak át. A nem életképes üzemszerek pedig a felszámolás miatt nem működnek tovább, és a működtetésükre fordított erőforrásokat máshol lehet majd hasznosítani. Egészében véve ettől a gazdaság teljesítményének a javulását várta mindenki.

Az 1992 januárjától hatályos csődtörvény több ponton is jelentős változást hozott a korábbi szabályozáshoz képest. A legfontosabb természetesen az volt, hogy a reorganizáció (a csőd) intézménye is megjelent a szabályozás elemei között. Túl azon, hogy pontosan meghatározták, milyen feltételek mellett kell egy vállalatot fizetésektelennek nyilvánítani, az említett gazdaságpolitikai célok elérése érdekében – még a nyugati gyakorlatban is szokatlan – drákói szigorú mutató szabályozást léptettek életbe a *kötelező öncsőd* intézményének bevezetésével. A törvény szerint, ha egy vállalat 90 nap után sem volt képes valamely hitelezőjét kielégíteni, akkor az adós vállalat vezetője nyolc napon belül köteles volt vállalata ellen csődeljárást kérni. Ennek elmulasztása esetén a vállalat vezetőjét a polgári jog vonatkozó szabályai alapján felelősségre lehetett vonni, és saját vagyონával is felelt a hitelezőknek a csődeljárás késedelmes kezdeményezése miatt keletkező kárért. (A szabályozásnak ezt a sokat vitatott pontját 1993 őszétől hatályon kívül helyezték.)

Az adóst kezdetben a csőd bejelentése után automatikusan 90 nap fizetési moratórium illette meg, amihez újabban már a hitelezők jóváhagyására is szükség van. A moratóriumot további 30 nappal még meg lehet hosszabbítani. Az automatikus moratórium, illetve annak kiterjesztésének lehetőségét is számos kritika érte. Sokan hangoztatták, hogy ez idő alatt a vállalatot gyakorlatilag teljesen ki lehetett „üríteni”. (A moratórium korábban sem és most sem vonatkozik a bér- és bérjellegű kifizetésekre, ami nyilvánvalóan a társadalmi feszültségek elkerülésére került be a törvény rendelkezései közé.)

A moratórium alatt az adósnak ki kell dolgoznia egy kilábalási programot, illetve egyezségi javaslatot kell a hitelezők elé állnia. Ha ez nem történik meg, vagy a hitelezők azt nem fogadják el, akkor a csődeljárás automatikusan felszámolási eljárásba fordul át. Korábban az egyezség megkötéséhez minden hitelező egyetértésére szükség volt. A valóságban azonban ennek megszerzésére nem sok esély volt. A kis- és nagyhitelezők céljai között ugyanis jelentős ellentét feszül. A kishitelezők sokkal inkább erőltetik a felszámolás elindítását, mint azok a hitelezők, amelyeknek a vállalat jelentős összeggel tartozik. A kishitelezők minél előbb szeretnék pénzükhöz vagy legalább annak egy részéhez hozzájutni. Újabban az egyezség eléréséhez elég a már lejárt követelésekkel rendelkező hitelezők felének és a még le nem járt követelésekkel rendelkező hitelezők negyedének a jóváhagyása, ha követeléseik nagysága eléri a teljes adósságállomány nagyságának kétharmadát.

Ha felszámolásra kerül sor, akkor az eljárás során egyezség megkötésére bármikor van lehetőség, és a törvény szintén elismeri a kényszeregyezség intézményét, csak itt az egyes hitelezői csoportokba tartozók felének a hozzájárulását kell megszerezni a megállapodáshoz.

Az új jogszabályban természetesen meghatározták a felszámolási eljárás végén esedékes kielégítési sorrendet is arra az esetre, ha a felek nem tudnak erről megállapodni. Az 1986-os rendelethez képest a csődtörvény az állami hitelezők részére kedvezőbb elbírálást biztosított a felszámolás során. Az adó- és vámtartozást vagy a társadalombiztosítással szemben fennálló kötelezettségeket most már a bankok és a szállítók előtt kell kielégíteni. A közvetlenül kieső állami bevételek, úgy látszik, ekkorra már elég súlyos gondot okoztak. E változtatással minden bizonnyal azt kívánták elérni, hogy a központi költségvetés pozíciója valamelyest javuljon.

Természetesen ez a változtatás nem sok reményt hagyott a bankoknak és a szállítóknak arra, hogy kinnlevőségeikből jelentős összeget viszontlássanak. Ne feledjük, itt nem egyszerűen csak arról van szó, hogy ki jut korábban a pénzéhez, hanem arról is, hogy az állami hitelezőkkel szemben felhalmozott adó-, vám- és járuléktartozások magas szintje egyszerűen nem teszi lehetővé, hogy a sorban álló, de még ki nem fizetett hitelezők is pénzükhöz juthassanak! Amint az egyes számításokból kiderül, a bajba került vállalatok vagyona és követelésállománya többnyire kisebb, mint hiteleik és különféle tartozásaik, kötelezettségeik együttes összege.

A bankok reménytelennek látszó helyzetét tovább súlyosbította az is, hogy a kötelező öncsőd intézményének bevezetése miatt a bíróságokra hirtelen rászakadt nagy tömegű ügyintézés jelentős mértékben lelassította a csőd- és felszámolási eljárások ügymenetét. Ha minden határidőt a lehetőségeket maximálisan kihasználva összeadunk, akkor azt kapjuk, hogy egy olyan csődeljárás, melynek során a hitelezők nem jutnak egyezsége, 151 napig is eltarthat. Ennyi időre van szükség ahhoz, hogy valamilyen bírósági végzés szülessen. Ehhez hozzá kell még adni a felszámolási eljárás megindításához szükséges időtartamot, a fizetéseképtelenség megállapításának idejét, a jogerős végzés közzétételéhez szükséges időt, valamint az esetleges haladék idejét. Ez mindösszesen már 257 napot tesz ki. Természetesen a hitelezőknek a felszámolás végét kell megvárniuk ahhoz, hogy még pénzt is lássanak. Ez akár újabb két évig is eltarthat. Köztudott, hogy a valóságban a csőd- és felszámolási eljárások befejeződésének tényleges ideje még hosszabb, s a törvényesen biztosított határidőnek akár a

kétszerese is lehet. Ezek alapján talán már érthető, hogy a hitelezők inkább valamiféle egyezséget szeretnének kötni, hisz a teljes procedúra végén követeléseiknek úgys csak egy töredék részéhez juthatnak hozzá.

A csődtörvény egyéves tapasztalatai alapján a kormány előterjesztésére a parlament 1993 nyarán módosította az 1991. évi IL. törvényt. Mint azt már jeleztük, a legfontosabb változtatás a kötelező öncső intézményének megszüntetése volt. Új elemnek tekinthető az is, hogy egy vállalat akkor is kérhet csődöt maga ellen, ha nem fizetéképtelen. Sokak szerint ez a változtatás a taktikai csődök számának növekedésével jár, ami nem kívánatos. A hitelezők érdekeinek védelmét jelenti viszont annak a pontnak a megjelenése, mely szerint a fizetési moratóriumhoz szükség van a hitelezők beleegyezésére is. Feltehetően a csőd- és felszámolási eljárások makrogazdasági hatásai miatt került be a szabályozásba az az új elem, mely szerint a felek sikertelen megegyezése esetén sem indul automatikusan felszámolási eljárás az adós ellen. Az állami költségvetés szempontjai jutnak érvényre azzal a változtatással, melynek értelmében a moratórium alatt a bér- és bérjellegű kifizetéseken túl egyes adókat és adójellegű járulékokat is fizetni kell. Az állami hitelezők megerősödött jogosítványai miatt viszont a csődmegállapodások sikere kerülhet veszélybe, ha az említett testületek a moratórium alatt tényleg érvényt szereznek jogaiknak.

A nem állami hitelezők érdekeit jelentősen csorbítja az a kitétel, mely szerint a felszámolási költségek között kell elszámolni a környezeti károk orvoslásának a költségeit. Ha a szocialista éra környezetvédelmi normáira gondolunk, akkor nem nehéz belátni, hogy a szabályozásnak ez az eleme több vállalat esetében is azt eredményezi, hogy az állami hitelezők követeléseinek a kielégítésére nem marad pénz. (Nem véletlen tehát, hogy a gyakorlatban ez a pont nemigen jut érvényre.)

Mint az a 2. táblázatból kiderül, a bankoknak a felszámolási eljárások kezdeményezése terén mutatott aktivitása igen visszafogott. A kereskedelmi bankok az eljárást kérőknek alig valamivel több mint 2 százalékát teszik ki. Ez egyfelől minden bizonnyal az előbb felsorolt tényezőkkel magyarázható, másfelől viszont a nagy kereskedelmi bankok tőkehiányára vezethető vissza. De ezek mellett van egy további tényező is, ami miatt a bankok nem igyekeztek rendezni kétes kintlevőségeiket. Ez pedig a kormány által megígért bank- és adószolidáció.

Ezekkel, valamint a határozott kormányzati elképzelések és gazdaságpolitikai lépések hiányával magyarázható, hogy a csőd- és felszámolási eljárások nagy száma ellenére is, az igazán nagy gondot okozó állami vállalatok sorsa továbbra is függőben maradt.

1992-ben a 4169 csődeljárási kérelemből 1016 volt önkéntes, 3153 kérelem volt kötelező öncső. Egy évvel később a 987 csődkérelemből 137 volt önkéntes, 850 kérelem pedig kötelező öncső. Az 1992-ben lezárult csődeljárások közül 740 esetben sikerült egyezségre jutni (ebből 159-szer az önkéntes csődök, és 581-szer a kötelező csődök esetében), míg 703 esetben felszámolásba torkolt az eljárás (melyből 155 esetben önkéntes kérelem, illetve 548 esetben kötelező kérelemnél következett ez be). Ugyanabban az évben a 2703 befejezett ügyből 1260 esetében kellett az eljárást adminisztratív okok miatt lezárni. A következő évben azonban a csődeljárások egyre többször folytatódtak felszámolással. Az 1993-as összes kérelemből 740 zárult adminisztratív befejezéssel, míg 510 csődeljárás esetében sikerült a hitelezőknek egyezségre jutni (37-szer önkéntes és 473-szor kötelező csődkérelem kezdeményezése után). 1993-ban a csődeljárások 674 esetében torkoltak felszámolásba.

Véleményünk szerint a csődszabályozásnak a gazdaságra gyakorolt hatásai súlyos problémákat szernek. Ezek egy része a túl szigorú szabályok és az átmeneti állapotból eredő torzulások (mint például az *L* és *s* viszonylag alacsony értékei) között mesterségesen is élezett feszültségből fakad. Ennek egyik következménye az, hogy az

2. táblázat

A felszámolási eljárások kezdeményezői

Időpont	Eljárást kérő						Összesen
	adós	APEH	VPOP	Tb	bankok	Szállítók és egyéb hitelezők	
1990	–	28	–	7	20	–	–
1991	–	66	–	107	9	–	–
1992	1760	1362	0	233	93	6443	9891
1993. I.	129	38	0	9	17	483	676
II.	155	32	0	14	6	463	670
III.	152	38	0	15	21	608	834
IV.	127	41	0	17	10	565	760
V.	111	44	0	12	17	530	714
VI.	151	44	0	7	3	477	682
VII.	114	53	0	10	16	401	594
VIII.	97	38	0	11	17	479	642
IX.	70	33	1	6	9	278	397
X.	90	27	0	8	9	290	424
XI.	83	54	0	7	15	290	449
XII.	80	36	0	13	19	252	400
1993	1359	478	1	129	159	5116	7242
1994. I.	83	35	0	11	24	300	453
II.	89	44	0	8	5	318	464
III.	99	43	0	15	10	279	446
IV.	81	41	0	16	4	298	440
V.	79	49	0	9	11	301	449
VI.	80	27	0	19	6	271	403
VII.	63	43	0	8	9	244	367
VIII.	67	49	0	16	3	247	382
IX.	81	98	0	8	7	342	536
1994	722	429	0	110	79	2600	3940

Forrás: PM [1994].

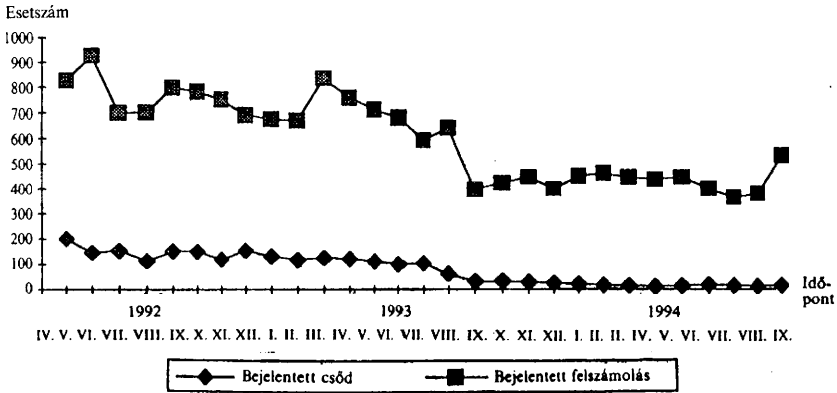
eladósodott vállalatok pénzügyi problémáinak rendezése során a felszámolások kerülnek előtérbe. Egy másik, ennél általánosabb gond abból ered, hogy *bár a jogszabályok korszerűsítése fontos lépés egy jól működő piactgazdaság kialakulása szempontjából, ez önmagában azonban nem képes a hatékony tőkeallokáció megvalósítására, ha a szükséges tőkepiaci intézményrendszer nem fejlett.*

A szigorú csődszabályozás következményei fejletlen piactgazdasági környezetben

A gazdasági átmenet sikeressége szempontjából fontosnak bizonyulhat, hogy a csőd-jog kialakítása során a csődeljárások gazdasági hatásait, azok sajátosságaival együtt vegyék figyelembe. Úgy tűnik, hogy a magyar csődszabályok megalkotásakor a gazdaságpolitikusok a fő hangsúlyt a sorban állás felszámolását célzó monetáris megfontolásokra helyezték. Emiatt viszont nem fordítottak figyelmet a gazdasági átmenet sajátos hatásaira. A bemutatott (5) összefüggésben szereplő változók értékeit pedig a gazdasági környezet és a gazdaság egészében lezajló folyamatok jelentős mértékben befolyásolják.

A vállalat felszámoláskori értéke (L) a tőkepiacok nem hatékony működése és a világgazdaságban megfigyelhető általános recesszió miatt alacsonyabb, mint egyébként várható lenne, amit csak tetéz a vállalatok eszközeiért mutatkozó meglehetősen

Csőd és felszámolás alatt álló szervezetek száma



Megjegyzés: A kérelmek számának értelmezésekor figyelembe kell venni, hogy ugyanazon adós ellen többen is benyújthattak kérelmet, vagyis a tényleges eljárások száma a bíróságokhoz beérkező kérelmek számánál mindenképpen alacsonyabb. Ennek ellenére úgy gondoljuk, nekünk mégiscsak ezt a számadatot kell figyelembe vennünk, hisz a hitelezők szándékait ez fejezi ki: bírósági eljárást indítanak, mert problémájuk megoldására nem látnak más megoldást.

Forrás: PM [1994].

alacsony kereslet. Az ÁVÜ kalkulációi szerint a csődtörvény bevezetésének első huszonegy hónapja alatt a csőd eljárás alá vont vállalatok saját tőkéjének az értéke 54 százalékkal csökkent, mialatt az általuk termelt összes veszteségállomány 77,4 milliárd forinttal (173 százalékkal) nőtt 1992-ről 1993-ra. Más – pénzügyminisztériumi – számítások szerint a csőd eljárással érintett vállalati körben a vagyonszűnés a jegyzett tőke kétharmadát tette ki 1993-ban. A felszámolással érintettek a jegyzett tőkéjük nagyságán felül rendelkezésükre bocsátott alapítói vagyonuk mintegy heted-résztét ugyancsak elvesztették. Mint a szóban forgó PM-jelentés megállapítja, a csődtörvény „életbe lépése óta közzétett csőd eljárással érintett gazdálkodó szervezetek csak 1993-ban a jegyzett tőkéjük 37 százalékát kitevő veszteséget termeltek, mely veszteség 15 százalékkal meghaladja az összes még megmaradt saját tőkéjüket”. (PM [1994] 9–10. o.) Megjegyezzük azonban azt is, hogy ennek a folyamatnak nemzetgazdasági szempontból vannak bizonyos előnyei is, hiszen így alacsony áron lehet bizonyos készletekhez vagy berendezésekhez hozzájutni. A vállalatok vagyonszűnését, illetve a vállalatok értékének csökkenését véleményünk szerint is csak felerősíti az állami vállalatok felszámoláson keresztül történő privatizálásának a lehetősége. A hazai adatok azt mutatják, hogy ennek a hatása is jelentős lehet, hisz az ÁVÜ portfóliójába tartozott majd kétezer állami vállalat közül 481-et privatizáltak vagy éppen privatizálnak felszámolási eljárásán keresztül (beleértve a végelszámolásokat is), ami az összes vállalat csaknem egynegyede. Hozzá kell tenni, hogy vagyonuk (286,3 milliárd forint) azonban már csak tíz százalékot tesz ki az ÁVÜ említett portfóliójából. Az ÁVÜ kalkulációi szerint a felszámolás útján privatizált vagyon átlagosan a könyv szerinti érték 15–20 százalékaért kelt el. Más kalkulációk szerint – mint például Bonin–Schaffer [1995] – ez az érték valamivel magasabb. Még egy tíz százalékkal magasabb érték sem változtat azonban azon a tényen, hogy a vállalatok felszámolási értéke meglehetősen nyomott.

Paradox módon ugyanakkor, az adósságelengedés mértékét meghatározó (s)

paraméter értéke esett a bankok egyre szűkülő veszteségleírási képessége miatt. Ez különösen így van azóta, amióta a bankoknak az új tőke megfelelési mutatókhoz kell igazodniuk. Ebben az átmeneti időszakban gyakran adódhat olyan eset, amikor a vállalat felszámolási értéke olyan alacsony, hogy az átszervezéssel elérhető nyereség értéke meghaladja azt. A (2) összefüggésben megjelenő döntési szabály alapján ilyen esetekben a társadalom szempontjából az átszervezés és nem a felszámolás lenne a kívánatos döntés. Azonban a bankok alacsony adósságelengedési hajlandósága (azaz s kis értéke) miatt az átszervezés nettó eredménye rendszerint kisebb, mint a vállalatok adósságszolgálati kötelezettsége, amiből pedig az következik, hogy a (3) összefüggés szerint a vállalat a felszámolást kénytelen választani.

A bankok továbbra sem érdekeltek a felszámolási eljárás kezdeményezésében. Erre valójában nincsenek felkészülve. Ráadásul ilyen esetekben különben is biztosak lehetnek abban, hogy veszteségeiket tényleg le kell írniuk. Mindez nem jelenti azonban azt, hogy a bankok az adósságelengedéssel járó egyezségek elérésén fáradoznának. Úgy tűnik, hogy e tekintetben inkább a kormány, semmint saját maguk aktív szerepvállalására építenek. Ez tükröződik az adatokban is. Az MNB kimutatásai szerint 1991–1992-ben a bankok gyakorlatilag nem írtak le semmit kétes követelésállományukból. Az azt követő évben is mindössze 762 millió forintnyi bukott hitelt, illetve kamatkövetelést írt le a három nagy kereskedelmi bank. Tavaly az első félévben már több mint 7 milliárd forintot, majd egy nyári megtorpanás után az év végéig majd 100 milliárd forint követelést írtak le a kereskedelmi bankok. Ennek is több mint a fele viszont az utolsó hónapra koncentráldott.

Az eddigi folyamatok azt mutatják, hogy egy átalakulóban lévő gazdaság az (5) összefüggésben kifejezésre jutó dilemmával találja magát szemben. Nevezetesen azzal, hogy a bajba került vállalatokat még akkor is fel kell számolni, ha társadalmi szempontból azokat ésszerűbb lenne átszervezések révén megmenteni. Vagy másképpen, a gazdaság egyfajta *22-es csapdája* szituációba kerül: azáltal, hogy az eladósodott vállalatok az egyetlen járhatónak tűnő útra lépnének, vagyis felszámolnák őket, még több bajt okoznak a gazdaság egészének a tömeges felszámolások negatív externális hatásai miatt.

A helyzet paradox. Az átmenet problémái következtében a bajba került vállalatok likvidációs értéke (L) alacsony, mivel a kereslet az általános finanszírozási nehézségek miatt igen korlátozott. A hitelezők, közöttük is különösen a bankok adósságelengedési hajlandósága mérsékelt (vagyis s értéke kicsi). E két tényező önmagában is azt valószínűsíti, hogy az $L < S - T < (1 - s)D$ összefüggés teljesül, vagyis felszámolás fenyeget olyan vállalatokat is, melyek átszervezése az adott piaci értékítélet szerint jobban szolgálná a gazdasági hatékonyságot. Ez másrésztől gazdasági érvet ad az adós- és bankkonszolidációhoz hasonlatos olyan mentőakcióknak, melyek önmagukban a csődtörvény *de facto* hatályon kívül helyezését jelentik. A bankok egyrészt vonakodnak megtenni a döntő lépést az egyébként nyilvánvalóan fizetéképtelen ügyfelekkel szemben. Mihelyt azonban más hitelezők csődbe kényszerítik azokat, éppoly vonakodóak a kilábaláshoz szükséges segítség megadásában is.

Minden esetben, amikor a rendszer működéséből a hatékonysági szempontokat figyelmen kívül hagyó döntés adódna, fokozottan erősen jelentkezik az egyedi beavatkozás igénye. Az egyedi beavatkozás azonban önmagában is további torzulások veszélyét rejti magában. A probléma gyökere nem jogi természetű, így a megoldást sem egyszerűen a csődszabályozás módosításában kell keresni. Úgy gondoljuk, hogy a jelenlegi ellentmondásokat kiélező intézményi korlátok és a piaci tőkeletlenségek oldásán keresztül javítani lehetne a kialakult helyzeten. Mindezekhez viszont a privatizáció befejezésére, a tőkepiac intézményrendszerének, valamint a bankrendszernek a fejlesztésére van szükség.

Hivatkozások

- ÁBEL ISTVÁN–MILLER, R. A. [1992]: A vállalatokat eladják, ugye? *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- ÁBEL ISTVÁN [1993]: A csőd árnyalatai. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz.
- BAIRD, D. G. [1986]: A World Without Bankruptcy. *Law and Contemporary Problems*, (50) 2. (tavasz), 173–193. o.
- BONIN, J.–SCHAEFFER, M. [1995]: Banks, Firms, Bad Debts and Bankruptcy in Hungary 1991–1994. Centre for Economic Performance. Kézirat.
- BRADA, J. C.–HEWETT, E. A.–WOLF, T. A. (szerk.) [1988]: *Economic Adjustment and Reform in Eastern Europe and the Soviet Union. Essays in Honor of Franklyn D. Holzman*. Duke University Press, Durham, NC.
- FUTÓ PÉTER [1994]: A csődeljárások mérhető hatásai. *Statistikai Szemle*, 2. sz.
- HOLLÓ MARIANNA [1994]: A csőd- és felszámolási eljárások tapasztalatai. *Ipari Szemle*, 1. sz.
- JENSEN, M. C.–MECKLING, W. H. [1976]: Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* (3), 305–360. o.
- KLASMEYER, B.–KUBLER, B. [1983]: Bankruptcy and Insolvency. Megjelent: *Ruster* (szerk.) [1983], 84–135. o.
- KOPÁNYI MIHÁLY [1994]: Enterprise Sector and Privatization. World Bank IC2CO Division, 1994. június. Kézirat.
- KUTI ANNA–MÓRA MÁRIA [1989]: A vállalati válság kezelése a nyolcvanas évek végén – avagy az új csődtörvény (nem-)alkalmazásának tapasztalatai. GKI, Budapest. Kézirat.
- LAJTAI GYÖRGY [1994]: A cégek kétharmadára felszámolás vár. Figyelő, április 7. 25. o.
- LAKI MIHÁLY [1983]: Vállalatok megszűnése és összevonása. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- LOGUE, D. (szerk.) [1984]: *Handbook of Modern Finance*. Boston: Warren, Gorham and Lamont.
- MARSI ERIKA–PAP JUDIT [1993]: A csődtörvény hatása a pénzintézetekre. *Bankszemle*, 11–12. sz.
- MECKLING, W. H. [1977]: Financial Markets, Default, and Bankruptcy: The Role of the State. *Law and Contemporary Problems* (41) 4. 13–37. o.
- MILLER, M. H. [1977]: The Wealth Transfers of Bankruptcy: Some Illustrative Examples. *Law and Contemporary Problems* (41) 4. 38–46. o.
- MINK MÁRIA [1994]: Buktat a bank. Figyelő, 1994. február 7. 22–24. o.
- MITCHELL, J. [1990]: Managerial Discipline, Productivity, and Bankruptcy in Capitalist and Socialist Economies. *Comparative Economic Studies* (32) 3. 93–137. o.
- MIZSEI KÁLMÁN [1994]: Bankruptcy and the Post Communist Economies of East Central Europe. *Russian and East European Finance and Trade*, 2. sz.
- PAPANÉK GÁBOR [1986]: Hungarian Enterprises Surviving Critical Financial Situations. *Acta Oeconomica*, 3–4. sz.
- PISKOLTI SÁNDOR [1993]: A gazdasági törvénykezés, a gazdasági perek, csődök és felszámolások alakulása az átmenet időszakában Magyarországon. Kézirat.
- PM [1992]: Előterjesztés a Kormány részére a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról szóló törvény makrogazdasági hatásairól. Budapest, november.
- PM [1993]: Előterjesztés a Kormány részére a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról szóló törvény makrogazdasági hatásairól. Budapest, július.
- PM [1994]: Előterjesztés a Kormány részére a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról szóló törvény makrogazdasági hatásairól. Budapest, november.
- Privatizációs monitor. 1994. június.
- RUSTER, R. (szerk.) [1983]: *Business Transactions in Germany*. M. Bender, New York.
- SCOTT, J. A.–SMITH, T. C. [1986]: The Effect of the Bankruptcy Reform Act of 1978 on Small Business Loan Pricing. *Journal of Financial Economics* (16), 1. 119–140. o.
- STIGLITZ, J. E. [1972]: Some Aspects of the Pure Theory of Corporate Finance: Bankruptcies and Take-Overs. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, (3) 2. 458–482. o.
- TARDOS MÁRTON [1988]: How to Create Markets in Eastern Europe: The Hungarian Case. Megjelent: Brada–Hewett–Wolf [1988], 259–284. o.
- VOSZKA ÉVA [1986]: Company Liquidation Without a Legal Successor. *Acta Oeconomica*, 1–2. sz.
- WESTON, F. J. [1977]: Some Economic Fundamentals for an Analysis of Bankruptcy. *Law and Contemporary Problems*, (41) 4. 47–65. o.
- WHITE, M. J. [1984]: Bankruptcy, Liquidation and Reorganization. Megjelent: *Logue, D.* (szerk.): *Handbook of Modern Finance*. Warren, Gorham and Lamont, Boston.
- WHITE, M. J. [1989]: The Corporate Bankruptcy Decision. *Journal of Economic Perspectives* (3) 2. 129–151. o.
- WHITE, M. J. [1994]: Corporate Bankruptcy as a Filtering Device: Chapter 11 Reorganizations and Out-of-Court Debt Restructuring. *The Journal of Law, Economics, and Organization* (10) 2. sz. 268–295. o.

HOVÁNYI GÁBOR

A vállalat és környezete az ezredfordulón – a menedzser szemével

A közel- és a távolabbi múlt évtizedeiben számos vállalatelmélet alakítottak ki. Ezek többsége azonban túlságosan leegyszerűsíti azokat az összefüggéseket, amelyekkel a vállalatok vezetőinek szembe kell nézniük most és különösen az ezredforduló éveiben.

Egyre nyilvánvalóbbá válik ugyanis, hogy a menedzsereknek új típusú erőforrásokat is számításba kell venniük; a vállalati funkciók köre is jelentősen kibővült; új sajátosságokkal jellemezhetők a piacok és a piaci versenyhelyzetek; számottevően megnőtt a piacok „háttértényezőinek” és az infrastruktúrának a szerepe is. Mindez ahhoz vezetett, hogy jóval több tényezőt és hatást kell figyelembe venni a vállalatok erős és gyenge pontjainak, a környezet lehetőségeinek és fenyegetéseinek meghatározásakor, valamint a vállalati célok és stratégiák kialakításakor. A tanulmány ezeket az új tényezőket és összefüggéseket tekinti át.

Mr. Iacocca csak csodálkoznék...

A neoklasszikus vállalatelmélet szerint a vállalatvezető egyetlen feladata olyan input–output kombináció megválasztása, amellyel maximálni tudja a vállalat nyereségét. Ehhez – az elmélet szerint – ingyen állnak rendelkezésre piaci információk, vagyis a megfelelő vállalati magatartás nehézség nélkül vezethető le a vállalat környezetéből (László–Szerb [1995]).

Cournot modellje szerint viszont egy versenytárs vállalat nyeresége – duopólium esetében – versenytársának outputjától is függ, feltéve, hogy a két vállalat ugyanolyan termékeket állít elő (*Cournot* [1863]).

Ha azonban a két vállalat közül az egyik tudja, hogy versenytársa fixnek véli outputját, a sajátját árcsökkentéssel növelheti. Így gyarapíthatja piaci részesedését, s ezzel bőven ellensúlyozhatja az ár csökkentéséből eredő veszteségét. Ezt fejezi ki *Stackelberg modellje* (*Stackelberg* [1968]): Megjegyezzük: ha mindkét vállalat fix outputot feltételez a másikról és ezért mindkettő csökkenti az árait, nyereség helyett mindkettőnek veszteséget kell majd elkönyvelnie...

Hoványi Gábor a közgazdaságtudomány doktora, az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének főmunkatársa, a JPTE Ipargazdaságtan tanszékének vezetője.

A *tranzakciós költségeken* alapuló vállalatelmélet szerint a vállalat működése belső költségekkel jár, amelyeket külső költségek egészítenek ki – például az ármegállapítás költsége. A vállalat az elmélet szerint addig fog termelni, amíg termékeinek belső és külső költségei – a tranzakciós költségek – összege alacsonyabb, mint a piacon kapható azonos termékek ára (Coase [1937]).

A *stratégiai játékelmélet* szerint a vállalati magatartás legegyszerűbben a zéró összegű játékkal írható le. Az elmélet abból indul ki, hogy a két versenytárs mindegyikének vannak stratégiai lehetőségei (variációi), és ezeket a másik vállalat ismeri is. Ebből következik, hogy amennyit nyer választott stratégiájával az egyik versenytárs, annyit veszít a másik. Ebben a gondolatmenetben azonban a stratégiai játékelmélet nem veszi figyelembe, hogy a termékek nem homogének és nem helyettesítik egymást korlátlanul.

A vállalkozói elmélet szakít a profitmaximálással mint egyedüli céllal. Schumpeter szerint nagyobb hatékonysággal kell alkalmazni a meglévő javakat, mint a versenytársak, a vállalati erőforrások új kombinációját kell létrehozni, s az így megvalósított innovációk jutalma a vállalkozó nyeresége (Schumpeter [1926]). Az egyes innováló vállalkozóknak azonban különbözők a motivációik és értékfelfogásuk is eltér egymástól: ez a magyarázata annak, hogy stratégiáik is különbözőek (Mugler [1988]).

A vállalati magatartásmodell szerint a versenyképesség szempontjából a menedzseri döntések a meghatározók. Egy-egy vezetői döntés tartalmát pedig leginkább a döntést hozó és a vállalatban tevékenykedő egyének és csoportok eltérő céljai és magatartásai befolyásolják (Cohen [1966]). Így jönnek létre objektív racionális, szubjektív racionális és irracionális magatartásmodellek.

March szerint a nyereség maximálása csak egyik célja a vállalatnak: újabb cél lehet a termelés stabilitása, a beruházások maximálása, a piaci részesedésnövelés stb. A célok prioritása vállalatonként különbözik és attól függ, hogy a vállalatban milyen erős a meghatározó egyének és az egyes csoportok alkupozíciója (March [1965]):

A *menedzserelméletek* szerint eltérhetnek egymástól a tulajdonosok és a menedzserek érdekei, s a vállalatvezetők ilyenkor mindig saját érdekeik szerint döntenek. Ez végül az osztalékfizetés s így ismét a nyereségérdekeltség háttérbe szorulásával jár: ezek helyett a menedzser például a beruházások felgyorsítását szorgalmazhatja (Bau-mol [1959]).

A *szervezetelméletek* mindezzel szemben a vállalat belső szervezetének jelentőségét hangsúlyozzák. Megkülönböztetnek például funkcionális, holding és ezek kombinációjaként létrejövő multidimenzionális szervezeteket (Williamson [1986]). A vállalat magatartását pedig már nemcsak célja és stratégiája, hanem kialakított szervezete is megszabja.

Az „*ügynökelmélet*” szerint a menedzser a tulajdonosok (részvényesek) ügynöke: ezek mintegy felfogadják, hogy járjon el az érdekükben, amikor a vállalat ügyeit irányítja. A vállalatvezető azonban nem egyetlen célt tart szem előtt: a nyereségen kívül másra is törekszik. Ezért az ügynökelmélet szerint a vállalati eredmény a tulajdonos által kívánt nyereségmaximum és a menedzser számára még elfogadható nyereségminimum között lesz.

Ebből a rövid és korántsem teljes áttekintésből is kitűnik, hogy a vállalatelméletek roppant változatosak. De talán az is érzékelhető, hogy még egy Lee Iacocca is csak csodálkoznék, ha a menedzsment szakértői elmagyaráznák neki, milyen egyszerű elméletek alapján is vezette a Chrysler Corporationt...

Az ezredforduló kihívása

Az ezredfordulóhoz közeledve azonban nemcsak az eddig „gyártott” vállalatelméletek tűnnek életidegennek vagy egysikúnak a vállalatokat ténylegesen irányító menedzsment szempontjából: maguk a vállalati vezetők is új kihívásokkal szembesülnek, amelyek új szemléletet („filozófiát”), újfajta cselekvéseket, még ki nem próbált módszereket követelnek tőlük. Példa erre, hogy még a nyolcvanas évek ünnepelt Iacocájának nimbuszát is alaposan kikezdte az idő a kilencvenes évek derekára (The real Iacocca. *Newsweek*, 1995. május 1.).

A következőkben megkísérlem áttekinteni, hogy napjainkban milyen új jelenségek, kihívások és ezekre adott új válaszok jellemzik a vállalatvezetést a fejlett piacgazdaságokban. Gondolatmenetem – ez előre látható – több ellenvetést is ki fog váltani, hiszen szubjektív elemek is óhatatlanul átszövik majd a friss események vagy még csak kibontakozóban lévő folyamatok megítélését. Mégis, indokoltnak vélem mindennek áttekintését. Hiszen még a megkérdőjelezett megállapítások is gondolatokat szülhetnek az olvasóban, még azok is serkenthetik a magyar vállalatok vezetőit, hogy felkészüljenek a *hazai menedzsment versenyképességének nemzetközi méretű kihívására*.

A következők egyfajta logikai rendbe – és egyúttal a vezetői számbavétel lépéssorozatába – illetve mutatják be azokat a tényezőket s ezek megváltozott vagy éppen most változó tartalmát, amelyekkel a menedzsmentnek mindinkább számolnia kell az ezredforduló éveiben. Az egyes tényezők azonban nem elszigeteltek, hanem konzisztens rendszerbe ötvöződnek. Ez a rendszer is jelzi, hogy az ezredfordulóra várhatóan milyen hatalmasra nő az a „bozót”, amelyet az avatott vállalati csúcspaneleknek át kell látniuk, ahol fel kell ismerniük a mindinkább szerteágazó összefüggéseket, és ahol meg kell találnia a helyes válaszokat a sokszor már a vállalat létét is fenyegető kihívásokra.

A vállalati erőforrások új felfogása

A vállalatvezetőknek már a klasszikus erőforrások körében is új sajátosságokat kell figyelembe venniük. 1. A *természeti erőforrások* globálisan aknázzhatók ki, elsősorban a multinacionális vállalatok számára, ami jelentős versenyelőnyt ad nekik – s így jelentős versenyhátránnyal sújtja a kisebb vállalatokat. 2. Az óriásvállalatok versenyelőnyét növeli *töbékéségük* is: az, hogy jóval többet fordíthatnak termék-, technológia- és vállalatfejlesztésekre, mint kisebb versenytársaik. S ennek jelentősége egyre nagyobb lett a közelmúltban, hiszen általában mind több erőforrásra volt szükség a valóban innovatív, nagy piaci eredményt hozó fejlesztésekre. 3. Mindennek következménye, hogy egyre nő a rés a fejlett ipari országok *csúcstechnikája* és az ezeket szorosabban vagy nagyobb távolságban követő országok fejlettségét meghatározó technikai szint között. Ez befolyásolja a nemzetközi tőke mozgásokat, hat a tulajdonviszonyokra, a nemzetgazdaságok növekedési ütemére és olykor sorsdöntő választás elé állítja mind a gazdaságpolitikuskokat, mind a vállalatok tulajdonosait. 4. Végül gyökeresen megváltozik az *emberi erőforrás* szerepe is: átstrukturálódnak a szakmai követelmények (megjelennek például a „szürkegallérosok” a kék- és fehérgallérosok hagyományos csoportjai között) és a felgyorsuló fejlődésben mind életbevágóbb a többszöri szakmaváltásnak és a menedzsment nemzetközivé válásának a követelménye.

Az erőforrások oldaláról az igazi áttörést azonban az *új források* megjelenése hozza. És nem érdemes teoretikus vitába kezdeni, hogy valóban újak-e ezek az erőforrások, vagy ezek egyike-másika beleérthető-e az előbb felsorolt klasszikus négyesbe. A piacgazdaságok sikeres vállalatainak vezetői új, önálló és szervezen egymáshoz kapcsolódó erőforrásként veszik számba mindezeket – mert így hozhatnak hatékonyabb döntéseket, ezzel növelhetik vállalatuk versenyképességét.

Új és egyre meghatározóbb források a következők. 1. Az *információ* segíti, hogy a tervezés és a fejlesztés elkerülje a felesleges ráfordításokat, vezérli a mind pontosabban szabályozott vállalati folyamatokat és lehetővé teszi, hogy idejében hajtsanak végre módosításokat az ellenőrzés során. 2. Az *innoválás* nemcsak a versenyben maradás nélkülözhetetlen feltétele a felgyorsult műszaki és gazdasági fejlődésben, hanem mérce is: a menedzseré, hogy ki tudja-e alakítani vállalatánál az innovációt ösztönző légkört; a munkavállalóé, hogy kreativitásával válaszolni tud-e a versenytársak kihívásaira, s a termelékenység szintje lehetővé teszi-e az innováláshoz szükséges források előteremtését stb. 3. A vállalat decentralizált *irányítási-szervezeti rendszere*, amelyben csökkentik a hierarchikus szinteket, nagyvállalatokban – akár felével is – a törzskar létszámát, hogy ezzel is növeljék a vállalat alkalmazkodó képességét. De a decentralizálás azt is elősegíti, hogy jobban használják ki a helyi lehetőségeket alaposabban ismerők kreativitását. 4. Mind nagyobb az *immaterális javaknak* mint vállalati erőforrásoknak a szerepe: egy vállalat pozícióját sokkal inkább kialakult arculata, megszerzett good willje, kiépített közönségkapcsolatai (PR-je) jelzi, mint szabadalmainak vagy újításainak száma. Az előbbieket értékére jellemző, hogy elvesztésükkor akár harmadára-negyedére is csökkenhet a vállalat árbevétele – és hogy helyrehozásuk háromszor-négyszer többe kerül a vállalatnak, mint a kiépítésük. 5. Egyre fontosabb vállalati erőforrás az ún. *networkök* kiépítése, vagyis a vállalat *illeszkedése beszerzési, termelési és értékesítési hálózatokba*. Ezeknek akkora a jelentőségük, hogy nagy gyártóvállalatok sokszor magukkal viszik beszállító bolygóvállalataikat is, ha külföldön építenek új gyárat. 6. Végül új erőforrás az *idő*: mind a „külső” reakcióidő, amellyel a vállalat válaszolni tud a környezet kihívásaira, mind a „belső” átfutási idő, amely a vállalati működés egyes fázisai (például a fejlesztés, a termelés, az értékesítés felfutása stb.) között telik el.

Az erőforrások szempontjából a menedzsmentnek fel kell figyelnie arra, hogy az ezredfordulóhoz közeledve a vállalatok versenyének egyik legjelentősebb területe a *költségverseny* lesz. S ennek két összetevője van: a megtakarítás az erőforrásokban és a szinergia, amelyet az azonos célt szolgáló erőforrások feladatának, tartalmának és időzítésének gondos, óramű pontosságú összehangolásával érnek el.

A vállalati funkciók köre

Az ezredfordulóhoz közeledve kétfajta változás érzékelhető a vállalati funkciók körében: új *tartalmi elemekkel* egészültek ki az eddig is meglévők, és új *funkciók* is megjelentek a vállalatok működésében. Mindez legmarkánsabban a nagy iparvállalatoknál érzékelhető.

Az iparvállalatok *kutatás-fejlesztő tevékenysége* mind bonyolultabb feladatokkal találja szemben magát, s ezért jelentősen megnőtt a K + F költségigénye. A fejlesztéssel nagyobb piaci eredményt is el kell érni, mert csak ezzel a többlettel lehet kitermelni a következő fejlesztés és a marketingtevékenység egyre nagyobb költségeit. Végül mindehhez rövidebb idő áll rendelkezésre a felgyorsult műszaki fejlesztés nemzetközi méretű versenyében. E három sajátosság következményeként pedig számottevően megnőtt a kutatás-fejlesztés kockázata.

A fejlesztést követő *gyártás* vezérelve már nem a hajszálpontos és mind számottevőbb nagyságrendi megtakarításra törekvő termelésirányítás, hanem a termelés rugalmassága: a CAM (Computer Aided Manufacturing) rendszereket ezért váltják fel mindinkább az FMS (Flexible Manufacturing System) rendszerek. Segítségükkel egyre terjed az a vívmány, hogy egyéni igényeket elégítenek ki a sorozatgyártás technológiájával. (Példa erre a gépkocsiipar több nagy gyára). Ezeket a rugalmas gyártórendszereket már nem kívülről vezérlik előzetesen szabályozott információs folyamatok, hanem az információs és a fizikai folyamatok azonos ütemben változnak.

A gyártást magát olyan *logisztikai rendszerek* szolgálják ki, amelyek minőségileg különböznek a korábbi anyagellátás rendszereitől. Már egy-egy homogén

anyag- és alkatrészfajtán belül is „csomagokat” tartanak nyilván és irányítanak a beszerzés forrása, időpontja, a csomag minősége, ára stb. szerint. Ez lehetővé teszi veszteségforrások feltárását és a „just-in-time” rendszerek szélesebb körű alkalmazását. Az új logisztikai rendszerek utat nyitnak önnön továbbfejlesztésükhez is: segítségükkel elemzik ugyanis a felhasznált anyagok és a logisztikai rendszerek együttes hozzájárulását ahhoz az „értéktöbblet”-hez, amely a gyártott termék értékesítésekor jön létre.

A *marketingfunkció* legendás 4P-je, a termék (*product*), az ár (*price*), az értékesítés (*place*) és a *promóció* szinergiája – mint az egyik leghatékonyabb előny a piaci versenyben – a tényezők jóval szélesebb körében vetődik fel. Napjainban már 10P-ben gondolkozik a menedzser: a korábbiakat kiegészíti a beszerzés (*procurement*), a csomagolás és márkázás (*packaging and branding*), a *marketingszemélyzet* (*personnel*), a jól megválasztott üzleti partnerek (*partners*), az értékesítést követő információvisszacsatolás (*post-sale feedback*) és a *marketingakciók* időszükségletének (*passing time*) tényezőivel, s így a 10P jóval hatékonyabb összehangolásával.

A *pénzügyi menedzsmentben* élesen kettévált a főkönyvelői és a pénzügyi menedzseri feladatkör. A vállalati folyamatokra összpontosító főkönyvelő kemény kézzel fogja vissza a költségeket, és aprólékos elemzésekkel tárja fel a veszteségforrásokat. A pénzügyi menedzser egyre inkább globális látókörrel tekinti át a befektetési lehetőségeket és a vállalat stabilitását fenyegető külső pénzügyi folyamatokat. (Nem véletlen, hogy az utóbbi években jelentősen megnőtt a pénzügyi menedzser presztízse: ha rátermett volt, pillanatok alatt szerezhettek akkora jövedelmet a vállalatnak, amelynek töredékéért évekig keményen dolgozhatott egy kutató vagy marketingért felelős menedzser. Igaz, ezért a tál lencséért nem egy nagyvállalat eladta távlati fejlődésének esélyét, amit végül is a műszaki fejlesztés és a piaci pozíció alapoz meg.)

Az *emberi erőforrás-menedzselés* célkitűzése nemrég még az volt, hogy a foglalkoztatottak mind teljesebben azonosuljanak a vállalat céljaival. A célkitűzés később módosult: a vállalati humánpolitika keretében meg kellett tervezni a foglalkoztatottak szakmai életpályáját, és segíteni kellett őket, hogy ezt befuthassák. Legújabban már azzal számol az emberi erőforrás-menedzselés, hogy a foglalkoztatottak aktív életrészeként több több szakmában, több szakterületen kívánják kifejtetni legjobb képességeiket: éppen ezzel növelhetik kreativitásukat. Ezért a „többszakmás képzés és továbbképzés” lett az emberi erőforrás-menedzselés új célkitűzése – s ennek megvalósulása általában a vállalat rugalmasságát is növeli.

A *stratégiai tervezés* új, elismert funkció, melyet külön szervezeti egység végez. A távlati tervezés sajátossága, hogy a környezet mind változatosabb scenárióit (konzisztens jövőképeit) veszi számításba, s ezek bekövetkezésére nemcsak stratégiai variánsokat, hanem pályamódosítási és pályaváltási „típusterveket” is készít. Ezeket aktualizálja később, ha bekövetkezik egy olyan scenárió, amelyik merőben új feltételeket támaszt a vállalattal szemben.

A *vállalatfejlesztés* területén tovább folytatódik a diverzifikálás és decentralizálás diadalmenete. Az előbbi a kockázatmegosztást és a beruházási források egyik vállalati profilból a másikba való átcsoportosítását, majd az itt elért „extraprofitnak” az eredeti profilba való visszaforgatását szolgálja: mindinkább a nem egyenletes fejlődés többletberuházásai adnak versenyelőnyt a konkurensekkel szemben. A decentralizálás szintén a vállalati rugalmasságot fokozza. A vállalatfejlesztés új eleme végül a „benchmarking” terjedése: az olyan fejlesztés, amelynek eredménye – az új szervezet, ennek új működése és az új teljesítmény – minta a többi, még kisebb teljesítményt nyújtó cég számára.

A *szervezetfejlesztés* egyik célja a már említett networkök (beszerzési, gyártási és értékesítési hálózatok) létrehozása független vállalatok mint önálló jogi személyek között. Ezzel párhuzamosan folytatódik az „outsourcing”, a korábban a vállalatnál

végzett tevékenységek megrendelése külső szakértőktől és vállalkozóktól. Ennek célja elsősorban a minőségjavítás és nem a költségmegtakarítás. Az utóbbit segíti viszont a „downsizing”, a fogyókúra: ennek során a vállalatok nemcsak a veszteséges, hanem a kevésbé nyereséges tevékenységüket is megszüntetik, hogy jól értékesíthető vállalatrészüket árbevételéből erőteljesen tudják bővíteni nagy nyereséget hozó, perspektivikus gyártási profiljukat. Végül a „reengineering” azt biztosítja, hogy minden munkaeőt csak olyan munkakörben foglalkoztassanak, amelynek követelményei nem alacsonyabbak, mint a munkaeő szakértelme, képzettsége.

Új funkcióként szervezik meg a vállalatok többségénél az *információs tevékenységet*. Úgy látják: viszonylag egyszerű a megfelelő információs rendszer hardverjének és szoftverjének létrehozása; jóval nehezebb az egyes vezetők és a különböző szakemberek információs igényeinek a felmérése és konzisztens rendszerbe illesztése; a valóban fogas kérdés azonban a rendszert működtetők aktivizálása, hogy a kívánt színvonalon és ütemben tegyenek eleget az előírt input-output követelményeknek.

Önálló funkcióvá nőtte ki magát a *minőség menedzselése*. Már nem újdonság, hogy folyamatellenőrzés váltotta fel a végellenőrzést a minőség biztosítására; hogy „minőségi körök” jöttek létre, amelyekben az ellenőrzi a minőséget, aki az adott munkafázist végezte; de a legtöbb vállalatban újdonságnak számít az olyan TQM (Total Quality Management) rendszer, amelyben a vállalatvezetés szintjén tervezik meg a kiszemelt vevőrétegre irányított minőséget, és ezt a vállalat egészében – tehát nemcsak a termelőfolyamatban – valósítják meg.

A *termék- és márkamenedzselés* is számos vállalat új funkciójává vált. A gyors műszaki fejlesztés, az éles versenyhelyzet feltételei között meredekebben ível föl a sikeres márkák, termékek életgörbéje – de megnőtt a sikertelen márkatermékek márkaromboló hatása is. Ezért egyre nőtt a rés jelentősége a márkatermékek felfelé ívelő életgörbéjének tervezett és attól elmaradó tényleges szakasza között: a gyártó egyre gyorsabban vonja vissza új márkatermékét a piacról, ha az nem a tervezett ütemben és mértékben bizonyul sikeresnek – mert csak így nem kockáztatja vele többi márkatermékének már kivívott piaci sikerét. A visszavonás veszteségeit viszont csak azzal ellensúlyozhatja a vállalat, ha valamennyi termékét roppant termelékenyen állítja elő. Így alakul ki mind szorosabb kapcsolat a *márkázás* és a *termelékenység* között.

Önálló funkcióvá terebélyesedett a vállalatoknál a *vállalati arculat, a good will és a PR* (közönségkapcsolat) *menedzselése*. Ezt ma már – megnövekedett jelentősége miatt – a csúcsvezető egyik helyettese irányítja mint „a legnagyobb és a legkisebb dolgok művészetét”. Az arculat, a PR folyamatos(!) továbbépítése azért szükséges, mert a gyorsan változó környezetben szüntelenül változik az arculatra, a PR-re reagáló vevők, munkavállalók, társadalmak értékrendje. A negatívvá torzult arculat, a megromlott PR újjáalakítása pedig sokszorosan többbe kerül a vállalatnak, mint az arculat és PR állandó karbantartása.

A *jogalkalmazás* funkciójának szerepe is megnőtt. Különösen a nemzetközi szintre kilépő vállalatoknak kell körültekintően figyelembe venniük a partnerek jogszabályi környezetét, a másik ország sajátos jogszabályait. Ezeknél a vállalatoknál igen kockázatos számos üzletpolitikai, sőt olykor üzletviteli döntés a jogtanácsos szakmai ellenjegyzése nélkül. Ezért a jogtanácsos – elsősorban a külső piacokon is jelen lévő vállalatokban – a vállalati felső szintű vezetés integrált tagja.

Végül új feladattal bővült a *controlling* funkciója is. Korábban a controlling folyamatosan egyeztetette a vállalati terveknek és azok megvalósulásának adatait a számítástechnika segítségével; ezzel tette lehetővé, hogy a vállalat vezetése idejekorán, még kis erőforrás-vesztéssel módosíthasson a terveken vagy avatkozhasson be azok megvalósításába. Újabbán harmadik „perspektívával” is kiegészült a controlling feladatköre: azt is ellenőrzi, hogy a vállalat környezete a tervekben feltételezett irányban és mértékben változott-e? Ugyanis csak ennek figyelembevételével reális mind a vállalati terv, mind a tervet megvalósító folyamatok módosítása.

A kétfajta versenyhelyzet értékelése

A vállalat versenyhelyzete hosszú időn keresztül a termékek és szolgáltatások közvetlen piaci versenyében öltött testet. Majd az egész vállalat állt szemben versenytársaival: a vállalatok valamennyi erőforrása versenyzett egymással, legtöbbször csak közvetve, a háttérből. Ezért a konkurenciaelemzés arra törekedett, hogy felmérje a versenytársak minden erőforrását és összevesse azokat a saját vállalat valamennyi erőforrásával. Napjainkban azonban még ez is kevésnek bizonyul és a nagyvállalatok többsége már kétféle versenyhelyzetet vesz számításba: az ún. *harcos* és az ún. *bemérő versenyhelyzetet*, a *fighting* és a *matching competition*. Harcos versenyhelyzetben a vállalat azoknak a konkurenseknek az erőforrásaival veti össze sajátjait, amelyekkel piaci részesedésének megtartásáért vagy annak növeléséért küzd. Bemérő versenyhelyzetben viszont azokkal a vállalatokkal hasonlítja össze magát, amelyek azonos profilban működnek ugyan, de amelyekkel a vállalat nem harcol piaci részesedésért, mert azok merőben más piaci szegmens igényeit elégítik ki. A bemérő versenyhelyzetben tehát a követő vállalat elsősorban az élvonalbeliével veti össze erőforrásait, hogy érzékelje lemaradásának távolságát – az élvonalat képviselő vállalat pedig azért végzi a követők bemérését, hogy figyelemmel kísérje előnyének mértékét.

A kétfajta bemérés mindegyike sokrétű szakmai feladat, amelyekben valamennyi vállalati funkciónak részt kell vennie saját szaktudásával. Ezért alakították ki az ún. *nyitott funkciók* koncepcióját: napjainkban már a régen még autark termelésirányítás vagy készletgazdálkodás sem zárkózhat be, nem láthatja el csupán klasszikus vállalati feladatait: minden funkcionális szervezetnek ki kell tekintenie a vállalatot kívülről is, és részt kell vennie a kétfajta konkurenciaelemzésben.

A kétfajta versenyhelyzet értékeléséhez pedig a vállalatok újabban a következő legfontosabb versenyelőnyöket veszik számításba: előny a költség-, az ár-, az innovációs és a minőségi versenyben; előny az átfutási idő (*lead time*) hosszában, a vállalati tevékenységek szinergiájában és a termékek anyagainak újrafelhasználásában (ez környezetvédelmi szempont is); végül a hálózati kapcsolatok (*network*), a PR és a vállalati rugalmasság versenyelőnye.

A politikai, gazdasági és technikai (PEST) tényezők

A vállalatot és vezetését érő mai kihívások másik nagy csoportja a környezetből érkezik. A menedzsernek ezekre is meg kell találnia a helyes választ. A vállalat legtágabb politikai–gazdasági–társadalmi–technikai környezetét a PEST elemzés tárja fel.

A *politikai környezet* (P = political environment) tényezői elsősorban két szempontból mérvadóak: ezekben ragadható meg az üzleti szféra számára a politikai biztonság vagy kockázat – és ezek ösztönzik vagy fékezik teljesítményét a mindenkori gazdaságpolitikai döntéseknek megfelelően. Az ezredfordulóhoz közeledve – úgy tűnik – mindinkább beigazolódnak, hogy egyenes az arány a gazdaság fejlettsége és az üzleti szféra politikai biztonsága között: a legfejlettebb országokban mind magabiztosabb az üzleti szféra, s egyre inkább beszűkül a politika hatásterülete. Ebből is következik, hogy a gazdaságpolitika főként „finomszabályozást” végezhet – ám ez elegendő is ahhoz, hogy a fejlett nemzetgazdaság megőrizze stabilitását. Ezzel szemben a kevésbé fejlett országokban igen nagy a politika mozgásteré (hányzik ugyanis az összességében aktív és sikeres üzleti szféra „forgatónyomatéka” a naturáliákban), ami megnöveli a kiszolgáltatott szféra kockázatát – adott esetben még a külső piacokról érkező, nagy tőkeerővel rendelkező multinacionális cégekét is. A tág mozgástérben a gazdaságpolitika finomszabályozás helyett olykor kovácspöröllyel csapkod, méghozzá preconcepcióktól hajtva – ami az üzleti szféra számára egyenesen riasztóvá fokozhatja az instabilitás kockázatát.

A gazdasági környezet (E =economic environment) üzleti megítélése – úgy tűnik – mindinkább az egyensúly, a növekedés és a hatékonyság szimbiózisának megvalósulásától függ. S akkor kedvező a megítélés, ha a szimbiózisban „kényes belső egyensúlytalanság” valósul meg: három tényezője közül időnként mindig másik kap vezető szerepet, de ez a szerep csak adott határig csökkentheti a másik két tényező jelentőségét. A menedzsereknek pedig egyre inkább az a feladatuk, hogy helyesen mérjék fel: a következő időszakban a gazdasági növekedése, az egyensúlyé vagy a hatékonyságé lesz-e a vezető szerep – hiszen ezek mindegyikének dominanciája más-más vállalati üzletpolitikát igényel.

A társadalmi környezet (S =social environment) egyre inkább azt bizonyítja, hogy mind globálisan, mind az egyes társadalmakon belül egyszerre létezik centripetális és centrifugális mozgás. Az előbbi a középosztályt duzzasztja, csökkentve a felső és alsó társadalmi rétegekbe tartozók számát és társadalmi súlyát. Ez az irányzat valósult meg számos fejlett ipari országban az elmúlt évtizedek alatt. Ám ezzel szemben megfigyelhető centrifugális mozgás is: növekszik a társadalom polarizálódása, nő a felső és alsó társadalmi rétegekbe tartozók száma és súlya. S erre nemcsak a „harmadik világ országai” vagy az „átmeneti gazdaságok” a példák: újabban éppen a leggazdagabb társadalmakban (például az Egyesült Államokban) is vannak jelei a centrifugális mozgásnak. Az ilyen társadalmi „szinkronmozgások” új kihívások a vállalatvezetés számára, s ezekre is válaszolnia kell a megfelelő üzletpolitikával.

A technikai környezet (T =technical environment) – úgy tűnik – éles határokkal mindinkább három hierarchikus részre tagolódik: az élenjáró, a követő és a leszakadó vállalatok szférájára. S egyre nehezebb lesz egy alsóbb szférából átlépni egy felsőbbe: az alsó szférákban ugyanis aligha lehet „kitermelni” a szükséges tárgyi erőforrásokat (kutatási eszközöket, kutatási kapacitást, termelési technikát, infrastruktúrát) – és az ehhez elengedhetetlen szürkeállományt. Valószínű, hogy ezt a hármas hierarchikus tagozódást egyre inkább csak a multinacionális óriásvállalatok és a kisvállalatok tudják majd áttörni: az előbbieket tőkeerejükkel, az utóbbiak innovációs kapacitásukkal. És ez a trend már nemcsak a vállalati üzletpolitikák, hanem a vállalati kapcsolatok számára is iránymutató lehet.

A vállalatok vezetői újabban már nemcsak a vizsgálat időpontjában és nemcsak elkülönülten elemzik ezeket a PEST-tényezőket: prognosztizálják is őket és számításba veszik kölcsönhatásaikat is. A tényezők hatásláncainak ez a nemegyszer globális méretű prognózisa a *scenáriókban* való tervezésnek, s így a nagyvállalatok üzleti stratégiájának is az alapja.

A piaci szegmensek és rések jelentősége

Az óriásvállalatok kínálata – amelyet hatalmas promóciós kampányok kísérnek – egyre egységesebbé formálja a kereslet mind nagyobb hányadát. Így jönnek létre az egyre átfogóbb piaci szegmensek, melyeken csak az igazán nagy vállalatok, elsősorban a multinacionális óriásvállalatok versenyképesek: csak ezeknek vannak forrásaik a felgyorsult gyártmányfejlesztésekhez, a mind több működési költséget megtakarító beruházásokhoz, az egyre átfogóbb marketingprogramokhoz. Az óriásvállalatoknál kisebb cégek pedig kiszorulnak a hatalmas piaci szegmensekről, mert a szükséges források hiányában nem tudják tartani a lépést az igazán nagyokkal.

Ez a trend egyrészt átalakítja a vállalatnagyságról alkotott kategóriákat. A kis- és közepes nagyságú vállalatokét már nem követi egységes „nagyvállalati” kategória. Ez mindinkább két csoportra bomlik: a (multinacionális) óriásvállalatokra és a *pszeudo-nagyvállalatokra*. A trend másrészt arra kényszeríti a pszeudo-nagyvállalatokat, hogy merőben átformálják piacpolitikájukat, s így egész üzletpolitikájukat: mindinkább a piaci résekre kell összpontosítaniok, különösen a regionálissá bővült

piacokon. A részpiacokon viszont csak azok a vállalatok érhetnek el sikereket, amelyek *érzékeny információs rendszert* építettek ki a gyorsan megnyíló és gyorsan bezáródó rések érzékelésére – és olyan *rugalmassá formálták termelési rendszerük egészét*, hogy képesek az idejében felismert rések lehetőségeinek kiaknázására. A piaci szegmensekről a piaci résekre való orientációváltás tehát az óriásvállalatoknál kisebb nagyvállalatok vezetési koncepcióinak, szervezetének és működésének teljes innovációját követeli meg. (S az is nyilvánvaló, hogy – a multinacionális vállalatokba integráltakat nem számítva – a legnagyobb hazai vállalatok sem közelítik meg az óriásvállalatok nagyságrendjét...)

Maguk a piaci rések időlegesen ugyan a piaci szegmensekhez képest, de nem csekély a rajtuk kialakuló kereslet nagysága. Elsősorban a létrejött gazdasági régiók növelik meg belső vámhatáraik eltörlésével a nagyobb részpiacokra való bejutás lehetőségét. Ennek eredményeként az ilyen részpiacra orientált vállalat értékesítési lehetősége sokszor nagyobb, mint korábban, amikor egyetlen ország picis szegmensén forgalmazta termékeit. Igaz, ennek korlátja lehet, hogy a *multinacionális részpiacok* igénye olykor korántsem egységes. Ez ismét az információs érzékenység és a termelési rugalmasság igényét erősíti, de más kihívást is jelent az ilyen részpiacokra gyártó vállalat számára: *menedzsméntjének is nemzetközivé kell válnia* abban az értelemben, hogy otthonosan kell mozognia a multinacionális részpiac mindegyikén. Vagyis ismernie kell a helyi piaci, kereskedelemtechnikai, pénzügyi követelményeket és jogszabályokat, és nem utolsósorban meg kell találnia – a szó szoros értelmében is – a közös nyelvet helybeli partnereivel.

A piac többi szereplőjének néhány új vonása

A piac többi szereplője közül a fogyasztók körében (és bizonyos értelemben a felhasználókban is) keresletük szempontjából is polarizálódás figyelhető meg. Az életszínvonal, a vásárlóerő, a szabad rendelkezésű jövedelemhányad növekedésével nő a kereslet szabadságfoka, a fogyasztó *mind nagyobb úr* a picon. De a termelés koncentrációjával – ami leginkább a multinacionális óriásvállalatok már említett térhódításában ölt testet – mind erőteljesebben hat a fogyasztóra a homogén kínálat, s ezért mind kiszolgáltatottabb is a piacon. S a fogyasztók olykor könnyen válhatnak át e két, merőben ellentétes helyzet egyikéből a másikba: ehhez indítékként elég egy rossz minőségű termék, egy hirtelen megromlott vállalati arculat vagy egy célját tévesztett reklámkampány. Mindebből következik, hogy a vállalatoknak a fogyasztó (felhasználó) mindkét magatartását figyelembe kell venniük üzletpolitikájukban – függetlenül attól, hogy saját részpiacokra melyik a jellemző.

A *verseny társakra* a már említett komplex verseny jellemző, amelyben már nemcsak a piacon megjelenő termékek (szolgáltatások) és marketingtevékenységek versenyeznek egymással, hanem ezek mögött a vállalati erőforrások teljes köre, valamennyi vállalati funkció és az egyes cégek menedzsméntje is. Az így felfogott versenytényezők sikerében mind nagyobb a *kitűzött piaci célra irányított szinergia* szerepe: a célt összehangoltan kell szolgálnia valamennyi erőforrásnak, funkciónak és magának a menedzsméntnek. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy egyik erőforrás sem húzhat más irányba, mint a piaci cél, és egyikük „értéke” sem haladhatja meg számottevően a szinergia szintjét, illetve nem maradhat el attól. (A szint jelentős meghaladása lehet például egy kutatási „vízfej” a karcsúsított vállalati szervezeten, a szinttől való elmaradás pedig egy korszerűtlen gyártósor, amely csak hatalmas ráfordítástöbblettel képes a piacon igényelt modern termékeket előállítani.) Ebből következik, hogy igen jelentős versenyelőnyre tehet szert a jövőben az a vállalat, amelyik felismeri és kihasználja a versenytársának működésében található *szinergia-hézagokat*.

Az *üzleti partnerek* között – mint említettem – egyre szorosabb és tartósabb

kapcsolatok alakulnak ki: vertikális beszerzési, termelési és értékesítési szervezetek jönnek létre önálló jogi személyekből, s ezek kizárólagos jogokat biztosítanak partnereiknek, sőt tőkét, know-how-t, piacrészesedést stb. is átengednek számára; külföldi nagyberuházás esetén a gyártó nemegyszer magával viszi beszállító bolygóvállalatát is, mert ebben jobban megbízik, mint a helyi beszállítóknál; pénzügyi, auditáló cégek, menedzsment-tanácsadó vállalatok mindinkább évekre szóló és harmadik felet kizáró kapcsolatokat alakítanak ki stb. Mindezeknek nemcsak a jellege, hanem a következménye is alapvetően más, mint korábban, az eseti partnerkapcsolatok idejében. Akkor az üzleti partnerek csupán értesültek partnerük üzleti stratégiájáról – amikor például megrendeléseket kaptak, értékesítési szerződést kötöttek velük, hitelért fordultak hozzájuk stb. Újabbban viszont részt is vesznek ennek kialakításában: egyre gyakrabban jönnek létre a *közös stratégia-kialakítás vertikális láncai*.

A piac szereplői között negyedik a *piacsabályozó hatóság*. Fejlett piacgazdaságokban – mint említettem – egyre inkább „finomszabályozással” érik el a hármaskövetelmény: a gazdasági növekedés, az egyensúly és a hatékonyság megvalósulását. A piac többi résztvevője azért is ki tudja számítani – még hozzá mind pontosabban – a finomszabályozás hatását, mert önnön tevékenysége akkora erő a gazdaság működtetésében, hogy mellette a finomszabályozásnak már jóval kisebb a mozgásteret. A felzárkózó, a perifériára sodródott és főként a leszakadó gazdaságokban viszont mind nagyobb a hatósági szabályozás mozgásteret: ezt nem korlátozzák sem ilyen gazdaságokra kialakított, kikristályosodott és bevált gazdaságpolitikai elméletek, sem a gazdaság egészséges működését – növekedését, egyensúlyát és hatékonyságát – szolgáló vállalati erőpozíciók. Az ilyen gazdaságok piacain tehát a vállalatoknak – a szoroson vett piaci kockázaton túl – számolniuk kell a piacsabályozás voluntarista jellegével és kiszámíthatatlanságával mint *kockázatmultiplikátorral*.

Az infrastruktúra semmilyen – vagy véges szerepe

A fejlett ipari országokban kevés szó esik az infrastruktúráról: zömében megfelelő színvonalon épült ki és a kormányzatnak, az üzleti élet szereplőinek rendelkezésére állnak azok a források is, amelyekkel a szükséges ütemben továbbfejleszhető. A felzárkózó, a perifériára szorult és a leszakadó gazdaságokban viszont egyrészt *nincsenek források* az infrastruktúra fejlesztésére (vagy ezeket a termelés égetően fontos korszerűsítésétől kellene elvonni) – ráadásul az infrastruktúra *roppant sokrétű*, ami szinte beláthatatlanná bővíti az igényt a szükséges források iránt. (Az infrastruktúra ugyanis magában foglalja a közlekedés, a távközlés, a közművek, a pénzügy, az oktatás, a jogszabályalkotás és jogszolgáltatás, az egészségügyi és szociális ellátórendszer stb. infrastruktúráját.) Az elmaradt gazdaságok így az *infrastruktúra ördögi körébe kerülnek*: fejletlenségük a várva várt beruházók elriasztásával, fejlesztésük pedig a keltett erőforráshiánnyal akadályozza meg a gazdaság fejlesztését.

A legendás SWOT-tényezőgyűttes

A fejlett piacgazdaságok nagyvállalatai szinte kivétel nélkül a SWOT-elemzésre alapozzák üzleti stratégiájukat: megfogalmazzák vállalatuk erős oldalait és gyenge pontjait a versenytársakkal szemben (strong and weak points), valamint a környezetükben kínálkozó lehetőségeket és prognosztizálható fenyegetéseket (opportunities and threats).

Erős oldalként a következőket veszik számításba: kreatív és a vállalati folyamatokat határozottan kézben tartó menedzsmentet; decentralizált szervezetet, amelyik rugalmas, jól válaszolhatja meg a helyi kihívásokat és ösztönzi a munkatársak köré-

ben az innovációt; a foglalkoztatottak azonosulását a vállalati célokkal, munkakultúrájukat, munkafegyelmüket és több szakmában való jártasságukat (ami lehetővé teszi, hogy több szakterületen is foglalkoztatni lehessen őket, s ezzel növekedjék a vállalat rugalmassága); valamennyi vállalati folyamat mind teljesebb szinergiáját a pontosan megfogalmazott piaci célok szolgálatában; a fejlesztések finanszírozását lehetővé tévő tőkéket – de nem a tőkebőséget, amelyik elkényelmesítené a vállalatot (Hamal–Pralhad [1993]).

A vállalat *gyenge pontjai* között a következőket tartják számon: a gyenge kezű, következtelen, fantázia nélküli menedzmentet; a túlcentralizált, bürokratikus működő szervezetet, a túlhízalt törzskart (ez még multinacionális óriásvállalatnál se legyen 100-150 főnél több!); olyan piacvesztést, amelyik avuló gyártástechnológiával párosul; az innovációk számának nagyobb arányú vagy tartós csökkenését; kapkodó vagy csak ösztönös marketingtevékenységet; ismétlődő likviditáshiányt; növekvő „lead time”-ot, azaz egyre nagyobb időkülönbséget az egymást követő beszerzési, termelési és értékesítési fázisok között.

A *környezet lehetőségei* közül egyre nagyobb hangsúlyt kaptak a következők: az átlagosnál gyorsabban fejlődő gazdasági szektorok, amelyek diverzifikálásra ösztönöznek (ez, mint említettem, nemcsak a vállalat kockázatát csökkenti a több lábón állással, hanem lehetővé teszi a nyereség átcsoportosítását is, ami elősegíti a versenytársakhoz képest kiugró fejlesztéseket); a termék- és (főleg) technológiai-innováció lehetősége a beszerzési, termelési és értékesítési hálózat vertikumában, mert ezt érhetik utól legnehezebben a versenytársak; a regionális, sőt, globális beszerzés lehetősége költségelny szerzésére; kisebb vállalatok felvásárlásának esélye, elsősorban azzal a céllal, hogy a felvásárló könnyebben be tudjon törni a másik piacára; végül a különböző – általában a vállalati pénzügyekben lecsapódó – kormányzati preferenciák kihasználása, amelyek előnyös versenypozícióba is segítik a vállalatot a műszaki fejlesztésben vagy a piacokon.

A *környezet fenyegetései* közül a jövő szempontjából legveszélyesebbnek tűnnek: a követő vállalat esetében az élenjáróktól elválasztó rés tágulása; a közvetlen versenytársak olyan beruházásai, fejlesztései vagy piaci akciói, amelyekre a saját vállalat nem tud időben és megfelelően válaszolni (a nagy- és közepes nagyságú vállalatok számára különleges kihívás a multinacionális megjelenése a piacon vagy részpiacon, hiszen kínálatukkal hirtelen felborítják a piaci egyensúlyt); a legjobb munkatársak elvesztése a vállalati környezet kedvezőbb ajánlatai miatt; olyan mértékű vagy időtartamú gazdasági stagnálások és visszaesések, amelyek hatásának átvészelésére nem rendelkezik elég erőforrással a vállalat.

A fejlett piacgazdaságok sikeres vállalatainak csúcsvezetői mélyrehatóan ismerik az adott helyzet SWOT-tényezőit: részletesen tudják ismertetni, elemezni és értékelní ezeket. S egyre inkább hódít körükben a tényezők középtávú prognózisa is: ez képessé teszi a menedzsereket, hogy középtávon is jól megalapozott vállalati stratégiákat vázoljanak fel, mérlegeljék ezek előnyeit és hátrányait s döntsenek végül az optimális megoldás mellett.

Vállalati célok, célrendszerek

A vállalat erős oldalainak és gyenge pontjainak, a környezet kínálta lehetőségeknek és az attól várható fenyegetéseknek ismeretében határozhatók meg a vállalat céljai.

A közeljövőben egyre kevésbé lesz a vállalat kiemelt célja a nyereség maximálása. A sikeres vállalatok vezetői olyan célrendszerben gondolkoznak, amelynek minden eleme „független” (vagyis tartalmilag nem kapcsolódik egy másik elemhez), de amelyben minden elem figyelembevétele szükséges ahhoz, hogy a vállalat hosszú távon maximális eredményt érjen el. A célrendszer elemei között mind nagyobb hangsúlyt kapnak a következők:

- a vállalat nyeresége és
- fizetőképessége;
- a befektetett tőke és a beruházások megtérülése;
- a vállalat piaci pozíciója, valamint
- pozíciója a műszaki fejlesztés világversenyében (beleértve ebbe a követési távolságot is);
- a vállalat humánpolitikai céljai;
- a maximális kockázatviselés célja (mint felső korlát), valamint
- a minimális vállalati rugalmasság célja (mint alsó korlát); végül
- a vállalat távlati növekedése (mint valamennyi előzőekben felsorolt célt magában foglaló végső célkitűzés).

A piacgazdaságok sikeres vállalatainak vezetői három általános szabályt tartanak szem előtt, amikor meghatározzák vállalatuk célrendszerét a tervezés adott időszakára:

- A vállalat optimális növekedését az segíti, ha *időnként más és más célokat emelnek ki* a célrendszer egészében attól függően, hogy miként alakulnak a SWOT-elemzés tényezői, vagyis a vállalat eredményei és a környezeti feltételek. Teljes egyensúlyhelyzetben ugyanis nem lehet elérni a hosszú távon maximális növekedést.

- Az optimális növekedés eléréséhez azonban arra is gondolni kell, hogy a célképlet egyetlen elemének értéke se süllyedjen *meghatározott értékminimum alá*. Ekkor ugyanis a vállalatban már olyan mértékű egyensúlyvesztés következne be, amelyik azt akár válsághelyzetbe is sodorhatná.

- A vállalat optimális növekedése *nem lineáris*: vannak gyorsabb és lassúbb növekedési szakaszok, sőt, lehetnek visszaesési szakaszok is. Ezekkel kapcsolatban a vezetőknek arra kell törekedniük, hogy a visszaesés szakaszai tervezettek legyenek, és egy későbbi, gyorsabb növekedést szolgáljanak. Ilyen szakasz lehet a vállalat fogyókúrája, akár pusztán létszámcsökkentésben, akár a termékszerkezet vagy a profil szűkítésében öltön is testet.

Az ezredfordulóhoz közeledve erősödik két párhuzamos irányzat: a nagyvállalatok nemcsak *diverzifikálnak* (már említettem ennek két fő előnyét), hanem *közben egyre erőteljesebben törekednek a* fogyókúrára („*downsizing*”). A kettő valójában nem is ellentétes egymással: a fogyókúrára a nagyvállalat egyes diverzifikált szervezeteiben kerül sor. És ezekben a diverzifikált szervezetekben valósítják meg végül a döntések, a végrehajtáshoz szükséges erőforrások és mindezzel a felelősség *decentralizálását* is. Úgy tűnik, a jövőben mind erőteljesebb lesz a nagy- és óriásvállalatok vezetésében a törekvés ennek a *3D*-nek a valóra váltására.

A vállalat küldetése

A vállalati célok azonban nemcsak a SWOT-elemzés eredményére épülnek. Másik pillérük a vállalat küldetése (*mission*). Ez – közismerten – azt fogalmazza meg, hogy a vállalat milyen piaci igényeknek milyen jellemzőkkel kíván megfelelni úgy, hogy közben élesen különbözzék versenytársaitól.

A küldetés irányt szab a vállalati célkitűzéseknek, és alapja az ezeket megvalósító vállalati működésnek, támpont a vezetés üzleti filozófiájának kialakításához, és magatartási követelményt fogalmaz meg valamennyi munkavállaló számára. A jelek azt mutatják, hogy a küldetésnek ez az utóbbi feladata válik egyre fontosabbá – ami egybevág azzal az irányzattal, hogy a szervezeteket és a döntéseket decentralizálják, s hogy a beosztottakból munkatársak lesznek. Ennek a súlypontváltásnak is betudható, hogy a küldetést régebben „vállalati tízparancsolatként” fogalmazták meg, amelyet a cég számos helyiségében kifüggesztettek. Napjainkban a küldetést legfeljebb három-négy fogalmat ötvöző mondatba sűrítik, mert csak az ilyen rövid megfogalma-

zásnak van mozgósító jellege. (Küldetését – ismereteim szerint – az IBM fogalmazta meg legtömörebben. Az innováció mindenek felett álló követelménye így jelent meg a cég újságjában, belső poszterein, feliratként számos létesítményének helyiségeiben: „Think!” – „Gondolkozz!”)

A vállalat küldetése a *vállalati kultúrában* (corporate culture) ölt testet. Ilyen kultúra csak akkor jöhet létre, ha közös értékekre épül: a vállalat csúcvezetőjétől a hierarchia alsóbb szintjét képviselő munkatársakig mindenkinek azonos értékeket kell vallania – legalábbis az üzleti értékek tekintetében. Ezért mind nagyobb gondot fordítanak már az új vezetők és közvetlen munkatársaik felvételekor is arra, hogy olyanokat alkalmazzanak, akik már bemutatkozásukkor is a vállalati kultúrába, a közös értékek sorába illő értékeket vallanak. Ezzel az értékazonosság-tesztel számottevő megtakarítást érnek el a vállalatok a legértékesebb erőforrás, a humánpolitika területén.

A vállalati küldetést, kultúrát és közös értékrendet tükrözi a *vállalat arculata* (company image). Az arculat legyen megnyerő és sajátos – vagyis a versenytársakétól eltérő – kommunikációs „válasz” a vevők, az üzleti partnerek és a társadalom motivációira mint igényre. S a helyes válasznak mind nagyobb lesz a jelentősége az ezredfordulót közelítő évek élesedő versenyében: a megnyerő és sajátos arculat kialakítására, majd karbantartására mind többet költenek a vállalatok. (A rossz arculattal okozott kárt még kimagaslóan jó termékekkel és szolgáltatásokkal is csak nagyon hosszú idő alatt lehet helyrehozni – s a rossz arculat feledtetése sokkal többbe kerül a vállalatnak, mint az arculat folyamatos karbantartása, javítása.) Az arculat tehát mindinkább az immateriális erőforrások döntő elemévé válik, s egyre inkább a vállalati termékek vagy szolgáltatások minőségi garanciája lesz. Ezért egyre több vállalatban utalják a csúcvezető egyik közvetlen helyettesének hatáskörébe a vállalati arculat karbantartását.

A stratégia kialakításának újabb szempontjai (SAFARI)

A vállalati célokhoz kapcsolódik az üzleti stratégia megtervezése. Ennek újabb szempontjait a SAFARI betűszó foglalja magában.

A stratégiai tervezés (*strategy*) során a vállalat az elérni kívánt eredményekre (*achievements*) összpontosítja figyelmét, s ezeket a menedzsmet a vállalati célrendszer alapján súlyozza. Ehhez azonban a tervezésnek előre kell jeleznie (*forecasting*) a környezettől függő, lehetséges alternatívákat (*alternatives*). De a prognózisnak nemcsak magukra az eredményekre, hanem elérésük, megvalósíthatóságuk kockázataira is ki kell terjednie (*risks*) – sőt, azt is jeleznie kell, hogy elérésükre törekedve milyen esetleges pályamódosításokkal, pályaváltásokkal (and *interchanges*) kell számolni. Stratégiai döntést tehát egyre inkább csak a környezeti variánsoknak, a prognosztizálható vállalati eredményeknek, ezek bekövetkezési valószínűségének és a számításba jövő, kényszerű pályamódosítások, pályaváltások ráfordításszükségletének mérlegelésével hozhat a vállalatvezetés.

A stratégiai tervezés így válik mind összetettebb feladattá. Követelményeinek a nagy- és óriásvállalatok körében folyamatos tervezéssel tesz eleget egy különlegesen képzett szervezeti egység, amelyik a vállalat törzskarához tartozik. De akármilyen körültekintő is a stratégiai tervezés, a terv megvalósításakor, a felgyorsult műszaki, gazdasági és társadalmi változások közepette mind több váratlan helyzet alakul ki, s a tervezés egyre több – nagyon is érthető – melléfogására derül fény. Ezért válik a menedzsmet stratégiai tervezéssel egyenrangú feladatává, hogy olyan *rugalmas* rendszerre alakítsa a vállalatot, amely váratlan stratégiai helyzetekben is gyorsan, hatékonyan tud alkalmazkodni a kihívásokhoz.

Egy vállalat azonban válságba juthat mind a SAFARI, mind a rugalmasságot növelő vezetői koncepció ellenére is. Ezért terjesztik ki újabban a korszerű stratégiai tervezést olyan válságtípusstervek összeállítására is, amelyeket jellegzetes krízishelyze-

tekre készítenek. Ezek a típusok hivatottak arra, hogy később, a bekövetkező tényleges válsághelyzetre adaptálva, segítsék a vállalat kilábalását.

Új vonások a menedzsmentben

Gondolatmenetem elején említettem: a vállalatvezetőknek merőben új sajátosságokkal kell számolniuk, ha sikeres választ kívánnak adni az ezredforduló kihívásaira. Az új sajátosságok azonban nemcsak a vezetett vállalatban és környezetében jelennek meg, hanem – kemény követelményként – magában a vállalatvezetésben is.

Úgy tűnik, a menedzser elvárt alkati tulajdonságai között egyre nagyobb szerepet kap majd stressztűrő képessége. Egyre turbulensebbek a vállalat környezetének eseményei, és ezek mind váratlanabb döntési helyzetekbe sodorják a menedzsereket. Ebből következik, hogy „acélidegek” kellene a stressz tűréséhez, s ez megnöveli azt az időtartamot, amelyben a hivatása magaslatán álló vállalatvezető betöltheti funkcióját, adott alkalommal pedig elkerülhetővé teszi a „válság szülte döntés” szindrómát. Ha lerövidül a vezetési funkció betöltésének időtartama, a vállalat pazarol menedzseri erőforrásával. A „válság szülte döntésnek” pedig az a roppant káros velejárója, hogy az ilyen döntések eredményei messze elmaradnak a hideg fejjel mérlegelt döntésektől.

A vállalatvezető ismeretstruktúráját várhatóan két új vonás is jellemzi majd az ezredforduló éveiben. Az egyik, hogy mind több diszciplína viszonylag mélyreható ismereteinek kell ötvöződniük egy-egy sikeres vezetői döntésben. Az természetesen nem követelhető meg a vállalat vezetőjétől, hogy polihisztor legyen a szétágazó diszciplínák mindegyikében, méghozzá mélyreható szakismeretek tudójaként. De azzal tisztában kell lennie, hogy egy-egy döntés esetében milyen tudományágak eredményeit, szempontjait kell figyelembe vennie, hol találhatja meg a diszciplínák hivatott képviselőit, és mit is várhat el tőlük a döntés-előkészítés folyamatában. Az ismeretstruktúra másik új vonása, hogy a menedzsernek súlyoznia és integrálnia kell a döntés-előkészítés során összegyűjtött szakértői véleményeket. S ez csak akkor lehet sikeres, ha a vezető képes arra, hogy átlássa: miként befolyásolják a súlyozás és integrálás különböző variánsai a vállalat sorsát. Így kapcsolódik a szakértői vélemények súlyozásához és integrálásához a hatásvizsgálat mint alapvető követelmény.

A vezetői ismeretstruktúra új kihívásai mellett várhatóan megnő a vezetői tapasztalat jelentősége is. A műszaki, gazdasági és társadalmi környezet felgyorsuló változásai egyre újabb típusú és egyre bonyolultabb feladatok elé állítják a menedzsereket. S ezek kialakulásával nem tarthat majd lépést a „vezetéstudomány”. Ezért mind nagyobb szükség lesz a vezetők intuíciójára, melynek részben forrása, részben ellenőrző mércéje lehet a korábban megszerzett vezetői tapasztalat.

Várhatóan megnő a vezető etikai érzékenységének és felelősségének jelentősége is a következő években. Erre mutat, hogy maguk a vezetők és az általuk irányított vállalatok eredménye, magatartása mindinkább az osztálytársadalmi figyelem homlokterébe kerül, s hogy a felgyorsult időben, az egyre élesebb versenyben nagy a csábítás olyan versenyelőnyök szerzésére, amelyek módszereit nem fogadja el a társadalom. Az elmarasztaló ítélet pedig – amelynek egyre szélesebb körben ad majd hangot a tömegkommunikáció – akár életveszélyes is lehet a kipellengérezett vállalat számára.

A vezető stílusának megítélésében is új felfogás erősödik. E szerint egyre kevésbé lesz szükség a jövőben menedzserekre a szó angol értelme szerint (*Drucker* [1994]). A *manager* ugyanis hatalmi helyzetből, azaz felülről irányítja beosztottjait. Az új vezetői stílusnak az *executive*, a végrehajtó szerepköre felel meg: ennél a beosztottakból *munkatársak* lesznek és a hatalmi helyzetből irányító feladatát a megvalósítást koordináló veszi át, aki kis hatalommal, de nagy tekintéllyel rendelkező *primus inter pares*. (S így kap majd mind nagyobb szerepet a vezető kiválasztásban a search of

excellence, esetünkben a rátermettek felkutatása, ami eredetileg más jelentésben vált világhírűvé a vezetés szakirodalmában (*Peters–Waterman* [1986]).

A hagyományos vezetői tevékenységek is változóban vannak. Természetesen továbbra is létezik majd a tervezés, a szervezés (beleértve a munkahelybetöltést is), az irányítás (beleértve a motiválást is), az ellenőrzés és a döntés immár klasszikus tevékenységsora. De ez – úgy tűnik – bővülni és tartalmában gazdagodni fog. Bővül majd a vezető tájékozódó és tájékoztató tevékenységével. Ezek mindinkább elkülönülnek a tervezéstől és az irányítástól: a csúcavezető például jóval több időt fog tölteni a tervét megalapozó tájékozódással, mint magával a tervezéssel – a vállalat környezetére irányuló tájékoztató tevékenysége pedig nagyobb ütemben fog bővülni, mint vállalaton belüli tájékoztatásai, amelyek korábban (főként utasításként!) az irányítás körébe tartoztak. A tartalmi gazdagodásra példa akár a tartalmi körnek az a roppant nagy kibővülése, ami akkor következik be, amikor az utasításból belső tájékoztatás lesz; akár az az új jelenség, hogy döntéseiben a vezetés nem egy szempont optimumát kívánja megvalósítani, hanem több szempont kompenzálására törekszik. (Például a termékszerkezet jövedelmezőségének maximálása helyett a jól jövedelmező vállalati termékek piaci kockázatát csökkenti úgy, hogy más, kevésbé jövedelmező termékeket is megtart a termékszerkezetben, ha ezek kis kockázattal értékesíthetők a piacon.)

Új irányzat a vezetői tevékenységek körében a *governance* fogalom megjelenése: ez a többnyire multinacionális óriásvállalatok *kormányzását* jelöli – vagyis azt a tendenciát, hogy ezek irányítása kezd jobban hasonlítani a nemzetgazdaságok irányításához, mint a hagyományos vállalatvezetéshez. A *vállalatbirodalom kormányzása* koncepció azonban több veszélyt is rejt magában a vezetési tevékenység szempontjából: kockázatvállalás helyett egyensúlyra törekvést, kreativitás helyett a szabályozás túlsúlyát, motiválás helyett az ellenőrzés előtérbe kerülését sugallja. Ezért már napjainkban is erősödnek olyan törekvések, amelyek ezeket a veszélyeket a diverzifikálás, a fogyókúra (*downsizing*) és a decentralizálás már említett hármásával kívánják csökkenteni.

A vezetési módszerek területén természetesen továbbra is várható újabb módszerek megjelenése és elterjedése. Az igazi újdonságot azonban a *módszerklasztereknek*, az együttesen alkalmazható módszerek csoportjainak a kialakulása jelentheti (*Hoványi* [1993]). Ilyen módszercsoport például a *vezetési célokkal*, a *nullabázisú vezetés*, a *belső vállalkozás* és a *tervezés célképlettel* módszerének együttes alkalmazása egy vállalatban. Ezek mindegyike beilleszthető ugyanis a decentralizálás folyamatába, s közben az egyik a veszteségforrások felszámolását, a másik az innovációs légkör kialakítását, az utolsó pedig a deiverzifikálást segíti elő. A módszerklasztereknek tehát szintén a szinergia az előnye.

Végül számos jel mutat arra, hogy mind nagyobb szerepet kap majd a vállalatvezetésben a *csoporthatás*. Megnő a vezetők személyiségében az empátia és a tolerancia jelentősége; ezzel egy időben mind fontosabb lesz, hogy milyen érveléssel képesek alátámasztani meglátásaikat, véleményüket; meghatározó lesz kompromisszumkésztségük, amellyel el tudnak fogadni olyan szempontot, amelyről bebizonyosodik, hogy ugyanolyan megalapozott, mint a sajátjuk; végül szükségük lesz „nagyvonalú felelősségre”, hogy a döntés-előkészítő folyamat után teljes mértékben azonosuljanak a döntéssel akkor is, ha az eltér saját korábbi álláspontjuktól. A csoportmunkának ezek a személyiségkövetelményei jelzik, hogy miért kap a vezetőképésben már napjainkban is mind nagyobb szerepet a személyiségfejlesztés, s ezen belül a felsorolt tulajdonságok erősítése.

Az „irányítás táguló íve” az ezredfordulón

Gondolatmenetem talán vázlatosságában is érzékeltette: a nagyvállalatok vezetése olyan bonyolult rendszerre nőtte ki magát már az ezredfordulót megelőző évek is,

hogyan a gyakorló menedzserek – s köztük akár Lee Iacocca – joggal csodálkozhat a napjainkra kissé színtelenné fakult vállalatelméleteken.

De a bonyult rendszerre való nemcsak a vállalatelméletekkel s azok megalkotóival szemben jelent új kihívást, hanem magukkal a vállalatvezetőkkel szemben is. Egy nagyvállalat vezetése ugyanis már most is jóval több tényező, összefüggés, hatás és ellenhatás figyelembevételét követeli, mint akár csak két-három évtizeddel ezelőtt. S ez az irányzat csak erősödni fog a jövőben. Régebben azt vallották: az *irányítás íve* (*span of control* – vagyis azok száma, akiket egy vezető hatékonyan tud irányítani) nem haladhatja meg a hét-nyolc beosztottat. Napjainkban az ív – különösen, ha abba nemcsak az irányított személyeket, hanem a figyelemmel kísért tényezőket, összefüggéseket, hatásokat és ellenhatásokat is beleértjük, vagyis a *mérlegelés ívévé* („*span of pondering*”-gé) válik – a többszörösére nőtt. Ezért a nagy- és óriásvállalatok vezetőivel szemben mind sürgetőbben jelenik majd meg az igény hogy egyfajta *master mindok* legyenek: át tudják fogni figyelmükkel az irányításnak ezt a megnövekedett ívét is, prognosztizálni, elemezni és értékelni tudják folyamatait, hatásait.

A táguló irányítási ív a menedzser számára a *nemzetközi szintű vezetési verseny* nem csekély kihívása. De ahhoz, hogy a menedzsment meg tudjon felelni ennek a kihívásnak és bizonyítsa versenyképességét, nemcsak vállalati, hanem *nemzetgazdasági feltételekre* is szükség van. S ha ezek nincsenek meg, maga a versenyképtelen vállalatvezetés is rontja a nemzetgazdasági feltételeket – és így ez az ördögi kör is bezárul...

Hivatkozások

- BAUMOL, W. J. [1959]: Business behaviour, value and growth. New York, Harcourt.
 COASE, R. [1937]: The nature of the firm. Williamson.
 COURNOT, A. A. [1863]: Principes de la théorie des richesses. Hachette, Párizs.
 COHEN, J. E. [1966]: A model of simple competition. Harvard University Press, Cartridge, Mass.
 CYERT, R. M.–MARCH J. G. [1963]: A behavioral theory of the firm. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
 DRUCKER, P. [1994]: The theory of the business. Harvard Business Review, szeptember–október.
 DRUCKER, P. [1993]: Innováció és vállalkozás az elméletben és gyakorlatban. Park Kiadó, Budapest.
 HAMAL, G.–PRAHALAD, C. K. [1993]: Strategy as stretch and leverage. Harvard Business Review, március–április.
 HAMAL, G.–PRAHALAD, C. K. [1994]: Competing for the future. Harvard Business Review, július–augusztus.
 HOVÁNYI GÁBOR [1993]: Válságmenedzselés a hazai iparvállalatoknál. MTA–IVKI.
 LÁSZLÓ GYÖRGY–SZERB LÁSZLÓ [199?]: A vállalat és környezete. JPTE, Pécs,
 MARCH, J. G. [1995]: Handbook of organizations. Chicago, Rand McNally.
 PETERS, T. J.–WATERMAN, R. H. [1989]: A siker nyomában. Kossuth–Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
 SCHUMPETER, J. A. [1926]: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. München–Leipzig. Duncker u. Humbolt.
 STACKELBERG, H. [1968]: Probleme der unvollkommen Konkurrenz. Wettbewerb u. Monopol, Darmstadt.
 WILLIAMSON, O. E. [1986]: Economic organization. Firms, markets and policy control. Wheatsheat, Brighton.

SZAKEMBEREK KÖNYVESPOLCÁRA AJÁNLJUK! Válogatás a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó újdonságaiból

KOBLENCZ JÓZSEF–BAGYINSZKI MÁRIA KONSZOLIDÁLT ÉVES BESZÁMOLÓ

A könyv pontos eligazítást ad a konszolidációs kötelezettségekről, bemutatja a kivételeket és részletesen taglalja a konszolidációba bevonandó (illetve bevonási tilalom alá eső) vállalkozási kört.

Foglalkoznak a szerzők a leányvállalatok konszolidációjának kérdéskörével, az ezzel kapcsolatos német és magyar előírások összehasonlításával, továbbá a magyar előírások szerinti konszolidáció egymástól elhatárolható lépéseivel. Részletesen tárgyalják a társult vállalkozások, a közös vezetésű vállalkozások, valamint az egyéb részesedésű vállalkozások konszolidációs eljárásait.

A könyvet a tartalomhoz igazodó, világosan szerkesztett mellékletek egészítik ki. Az 1. sz. melléklet a konszolidált mérleg tagolását, a 2. sz. pedig a konszolidált eredménykimutatás tagolását mutatja be. A 3. sz. melléklet áttekinést nyújt az üzemgazdasági mutatókról és azok kiszámításának módjáról, mégpedig a mérleg és eredménykimutatás szerkesztéséhez igazodóan. A 4. számú melléklet lexikonszerűen felsorolja a könyvben használt fogalmakat, míg az 5. számú melléklet a rövidítések jegyzékét és azok magyarázatát adja.

A kötet ára: 4950 Ft

JEAN-PAUL CODOL–MILES HEWSTONE–GEOFFREY M. STEPHENSON–WOLFGANG STROEBE SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA

A MŰ EREDETI CÍME: INTRODUCTION TO SOCIAL PSYCHOLOGY
 FORDÍTÓK: BODOR PÉTER–SIKLAKI ISTVÁN–ÜLKEI ZOLTÁN

Az európai tudósok – az angol Hewstone, a német Stroebe, a francia Codol és az ugyancsak angol Stephenson – által szerkesztett, többszerzős kötet a szociálpszichológia ismeretanyagának teljes körű, korszerű feldolgozása. A szociálpszichológia európai szellemiségét és szemléletét tükrözi, több szempontból is eltérően az amerikai szociálpszichológiától.

A mű bevezetésképpen először is áttekintést ad a szociálpszichológia történetéről, majd az etológia és a szociálpszichológia összefüggéseit, a szociális fejlődés természetét elemzi, illetve a szociálpszichológia módszertanát foglalja össze. Ezután A társas világ szerkezete gyűjtőcímmel a társas megismerés sajátosságait, az attribúcióelméletet, a társas viselkedést, az attitűdöket, illetve megváltoztatásuk stratégiáit taglalja. A harmadik, fő rész tárgyalja az interperszonális kommunikációt, a társas viszonyok elméleteit, összetevőit, sajátosságait, a proszociális, illetve az agresszív viselkedés magyarázatait, a konfliktusok és a kooperáció elemeit.

A negyedik fő rész foglalkozik a társadalmi csoportokkal, a csoportteljesítménnyel, a társas befolyással, a csoportközi viszonyokkal, a szociálpszichológia alkalmazási lehetőségeivel. A kötetet számos ábra és táblázat, részletes fogalommagyarázat, irodalomjegyzék, név- és tárgymutató teszi még használhatóbbá.

A kiadvány ára: 3490 Ft

TATTAY LEVENTE VÉDJEGYEKRŐL VÁLLALKOZÓKNAK

A védjegy nem egyszerűen egy árunak más árutól való megkülönböztetésére szolgál, hanem a piacgazdaságra való áttérés következtében az exportban betöltött szerepe és árbevétel-növelő hatása is egyre jelentősebbé válik. A szerző kézikönyve a védjegyjogban segít eligazodni. Hogyan szerzhető védjegyyaltonom? Hogyan folyik le az OTH előtti eljárás? Mit kell tudni a védjegyek kiválasztásához, bejelentéséhez, használatához? Hogyan kell fellépni a védjegybitorlás ellen? Mikor használjuk jogszerűen más védjegyet? Hogyan lehet átruházni a védjegyyogot? Ezekre és más hasonló gyakorlati kérdésekre található válasz a mintákkal, jogszabályi mellékletekkel kiegészített könyvben.

A kiadvány várható ára: 1900 Ft

A kiadványok megrendelhetők az alábbi címen:

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt.

1054 Budapest, Nagysándor J. u. 6.

Telefon: 112-6430. Telex: 22-6511. Fax: 131-4380

SPÉDER ZSOLT

„Makacs” stabilitás és folyamatos újrendeződés

A háztartások megtakarító magatartása a gazdasági rendszer átalakulása során

A szerző a háztartások megtakarításának alakulását vizsgálja empirikus eszközökkel a magyar háztartáspanel adatrendszerének segítségével. A longitudinalitás adta lehetőségeket kihasználva, kialakítja a „megtakarítói út” fogalmát, majd pedig megmutatja, hogy a makroszinten érzékelhető lassú elmozdulások mögött sokkal intenzívebb mikroszintű dinamika rejtőzik.

Kitér két megtakarításokra vonatkozó hipotézisre: a megtakarítások felélésével, illetve a megtakarítások koncentrációjával kapcsolatos elképzelésekre. A mikroszintű megtakarítói magatartás társadalmi jellemzőit elemezve, azt találja, hogy háztartási jövedelem, az életciklus, a fogyasztói aspirációk, a háztartásfő iskolai végzettsége és a vagyoni elemek magyarázzák leginkább, hogy egy háztartás rendelkezik-e megtakarítással, vagy sem, és ha igen, akkor mennyivel.*

Tanulmányunkban a mikroszintű megtakarítói magatartás „működését” szeretnénk leírni és megérteni. Így vizsgálatunk során elsősorban az érdekel bennünket, hogy a mindennapokban gazdálkodó háztartás rendelkezik-e megtakarított pénzzel, vagy sem, és ha igen, akkor mennyivel. Természetesen kíváncsiak voltunk arra is, hogy az évek során hogyan változott a háztartások helyzete, s e változás mennyiben igazolja előzetes feltételezéseinket? És végül izgalmas kérdésnek ígérkezett annak feltárása, hogy milyen társadalmi jellemzőkkel bírnak a megtakarítani tudó háztartások, és milyen ismérvekkel jellemezhetők, akik többet tudnak megtakarítani? A feltett kérdéseinkre egy rövid, az 1991-től 1994-ig terjedő hároméves időszakot tekintve, a magyar háztartáspanel adatait felhasználva keressük a válaszokat.

A magyar háztartáspanel kutatási programja¹ 1992-ben indult. Célja, hogy

* E cikk az MNB támogatásával készült. „A megtakarítások alakulása 1992 és 1994 között a Magyar Háztartáspanel adatai alapján” című tanulmány átdolgozott változata. Külön köszönöm az MNB munkatársainak, különösen Kerekes Ágnesnek, hogy értékes észrevételeikkel segítették munkámat.

¹ BKE Szociológia tanszék, a Társadalomkutatási és Informatikai Egyesülés (TÁRKI), és a Központi Statisztikai Hivatal közös kutatása. Kutatásvezető: *Tóth István György* (TÁRKI).

feltárja és elemze, hogyan *változik* az egyének és háztartások helyzete a gazdasági és társadalmi átalakulás következtében. A kutatás súlypontja a jövedelmi és a munkaerő-piaci helyzet alakulásának és a szegénység természetének vizsgálata, ám az adatok segítségével számtalan más problémakör elemezhető.² Az adatfelvétel két, a megszokottaktól eltérő jellegzetességgel rendelkezik. Legfontosabb megkülönböztető jegye, hogy a vizsgálat *követéses* adatfelvétel. Az 1992-ben először megkérdezettek (első hullám) évről évre újra felkeressük, s kérdőívet veszünk fel róluk (további hullámok).³ Ezzel lehetővé válik annak vizsgálata, hogy egy és ugyanazon személy és/vagy háztartás helyzete hogyan változik az évek múlásával, a társadalmi, gazdasági átalakulás előrehaladtával. A kutatás másik két jellemzője, hogy a vizsgálat egyszerre *egyéni és háztartási* vizsgálat, hiszen az adatfelvétel során kétféle kérdőív készül: egy a háztartásról, melyet a háztartás ügyeit legjobban ismerő személy tölt ki; egy pedig minden 16. életévét betöltött személyről. Az első hullám során, 1992-ben 2059 háztartásról és az abban élő 4266 személyről gyűjtöttünk be adatokat. A következő hullámok során természetesen változott a megkérdezettek száma, hiszen egyes háztartások kikerültek a mintánkból (válaszmegtagadás, elhalálozás stb.), másrészt új háztartások alakultak (válás, új háztartás alapítása a gyermek megházasodásával stb.). Ennek következtében 1993-ban 1931 háztartásról és 4018 felnőtt személyről, 1994-ben pedig 1814 háztartásról és 3766 személyről készült felvétel. A második és harmadik hullámot a reprezentativitás megtartása érdekében súlyoztuk.⁴

A magyar háztartáspanel adatrendszerének egyedisége következtében egyik legfontosabb feladatunknak tekintjük annak bemutatását, hogy longitudinális felvétel segítségével új típusú ismereteket szerezhetünk a háztartások megtakarítói magatartásának természetéről. Az új ismeretek rendszerezéséhez értelmesnek tűnik a „megtakarítói út” fogalmának bevezetése, amely az egyes háztartás megtakarítói helyzetében bekövetkező változásokat kívánja megragadni. Adataink azt is lehetővé teszik, hogy a megtakarítások alakulására kidolgozott két elméleti hipotézist új oldalról vizsgáljuk meg. Az egyik megközelítés szerint a gazdasági rendszer átalakulásából adódó gazdasági nehézségek közepette a lakosság feléle megtakarításait. A másik szerint a piacgazdaságra való átmenet következtében a megtakarítások egy szűkülő csoport kezében koncentrálnak.

Elemzéseink megkezdése előtt még egy utolsó megjegyzés. Tudatában vagyunk, a lakosság megtakarítói magatartásának teljes körű elemzéséhez több változó, így a megtakarítói *stock* és *flow*, a megtakarítói motívumok stb. együttes elemzésére lenne szükség.⁵ A magyar háztartáspanel kutatási programjának tematikájában a megtakarítások vizsgálata eddig nem volt súlyponti kérdés, így cikkünkben *csak és kizárólag a háztartások megtakarítói stockját*, pontosabban a stock változójának két összetevőjét – rendelkezik-e a háztartás megtakarítással, s ha igen, akkor az milyen nagyságrendű – elemezzük.

² Erről bővebben lásd az éves kutatási beszámolókat, amelyek tematikája az említett súlyponti kérdéskörökön túl a lakáskörülményeket, a háztartásgazdasság működését, az anómiát és az elégedettséget, a gazdasági attitűd és a migráció stb. problémaköreit öleli fel. (Sik-Tóth [1992], Sik-Tóth [1993], Tóth [1994]).

³ A kérdezés eszmei időpontja mindig az adott év március 31-e. Az egymás után következő kérdéseket hullámoknak nevezzük.

⁴ A mintáról és a súlyozásról bővebben lásd Tarjányi [1994] és Mihályfi [1994] összefoglalóját, illetve az adatfelvételek dokumentációját.

⁵ Erről a problémakorról bővebben lásd Spéder [1995].

A megtakarítások alakulásának keresztmetszeti elemzése

A megtakarítással rendelkezők arányának alakulása

Hogy a háztartások milyen arányban rendelkeznek megtakarítással, az attól is függ, hogy a birtokolt pénzösszeget milyen nagyságrendtől kezdve tekintjük megtakarításnak. Pontosabban, nem mindegy, hogy a *kérdezettek* milyen nagyságrend esetében mondják megtakarításnak a rendelkezésükre álló pénzösszeget. Az 1. táblázat első oszlopában szereplő arányszámok nem tartalmaznak semmilyen megkötést. Vagyis minden olyan háztartást megtakarítással rendelkezőnek tekintünk, aki magát annak vallja. Így azokat is a megtakarítók közé soroltuk, akik csak néhány ezer forinttal rendelkeznek.

1. táblázat

A megtakarítással rendelkező háztartások aránya az össznépeségben* (1992–1994, százalék)

Év	Rendelkezik megtakarítással (1)	10 ezer forint feletti megtakarítással rendelkezik (2)	A háztartások hitelezése** (3)	(Elvileg) van megtakarított pénze (4)
1992	45,6	35,7	9,2	46,8
1993	48,4	40,2	10,5	52,8
1994	42,5	36,7	8,5	49,9

* Az adatok mindig az adott év márciusára vonatkoznak.

** A kérdés így szólt: „Idén márciusban tartoztak-e Önöknek mások?”

Ezt követően azt is megvizsgáltuk, hogyan alakulnak az arányszámok, ha megadunk egy küszöbértéket. Ezt az értéket 10 ezer forintban jelöltük meg, így az 1. táblázat második oszlopa azt mutatja, hogy a háztartások hány százaléka rendelkezik 10 ezer forintnál nagyobb megtakarítási állománnyal.⁶

Jóllehet az elemzés során az első két oszlop arányszámait tekintjük mérvadónak, a háztartások egymás közötti hitelezéséről beszámoló adataink alapján (3. oszlop) egy érdekes kitérőt tehetünk. A „magánúton” pénzt kölcsönadó megtakarításaiból veszi el azt az összeget, amit rokonainak, ismerőseinek, netán üzletfeleinek kölcsönöz. Az igénybe vevő háztartás egész biztosan nem „megtakarításként” fogja kezelni ezt, hanem vélhetőleg beruházásra, fogyasztásra stb. fogja felhasználni. Így ez nem jelenhet meg a makroszinten aggregált megtakarításban. A kölcsönt nyújtó háztartás oldaláról azonban ezt az összeget ésszerű lehet megtakarításként értelmezni, hiszen az érintett háztartás szempontjából ez az összeg saját fogyasztásra *fel nem használt* összeg, így a kölcsönadó háztartás pénzgazdasága szempontjából megtakarításként értelmezendő. Ezért alakítottuk ki az „elvileg van megtakarítása” kategóriát (4. oszlop). Olyanok is adtak kölcsönt, akiknek éppen a kölcsönadásból következően nincs megtakarításuk, és olyanok is, akiket ez nem változtatott „nem megtakarítóvá”.⁷ Így a táblázat utolsó oszlopa, amely azt mutatja meg, hogy hányan rendelkezné-

⁶ Egyesek túlzottan alacsonynak tarthatják ezt az összeget a megtakarítások alakulásának vizsgálatához. Velük szemben két ellenvetésünk van. Hogy mi a „sok” és „kevés” pénz, mi tekinthető „tartaléknak” vagy éppen otthon levő pénznek, arról a népesség különböző rétegeinek igencsak különböző a felfogása. Ez nagymértékben függ a háztartás jövedelmétől, de életmódbeli jellemzőktől is. Másrészt feltételezhető, hogy a kérdezettek a vizsgálat során inkább „lefelé becsülik” saját megtakarításaikat. Így ha magasabban húzzuk meg a határt, könnyen kizárhatunk olyanokat, akik jelentékeny megtakarítással rendelkeznek. Ezek alapján döntöttünk a 10 ezer forintos határ mellett.

⁷ A 4. oszlop tehát az 1. és 3. oszlop *uniójaként* jö létre.

nek megtakarítással, ha ugyanakkor nem adtak volna kölcsönt ismerőseiknek, megnöveli a „megtakarítással rendelkezők” számát.

Bármelyik kritérium alapján értékeljük is az elmúlt három év időszakát, ugyanazt a tendenciát tapasztaljuk. 1992-től 1993 elejére megnőtt a megtakarítással rendelkezők száma, majd ez az arány 1994 elejére visszaesett az 1992-es szintre. Adataink tehát első megközelítésben nem igazolják azt a 1990-es évek elejére vonatkozó feltételezést, hogy a nehézségek növekedése következtében a lakosság egy jelentékeny része kényszerű módon felélte tartalékait. Ennek vagy korábban kellett megtörténnie (1989–1991), vagy talán hibás a feltételezés a megtakarítások felélését illetően.

A megtakarítások nagyságrendjének alakulása 1992–1994 között

Hogyan változott a megtakarítással rendelkezők állományának nagysága 1992 és 1994 között? Ennek bemutatását megelőzően a megtakarítások nagyságrendjének validitását tekintve, egy kényes problémát szükséges felvetnünk. *Lengyel–Szép–Tóth* [1994] úgy becsülte, hogy adataink a tényleges lakossági megtakarítások körülbelül egyötödét mérik. Ez érthető módon sokakban kétséget ébreszthet a nagyságrendre vonatkozó adatainkat illetően. A mintában szereplő alacsonyabb adatok több tényezőre vezethetők vissza. Ahogy a kérdezettek alábecsülik jövedelmeiket (*Kolosi–Bedekovics–Szívós* [1993]), úgy feltételezhető, hogy a megtakarítások nagyságrendje legalább ilyen „titkos” vagy nem pontosan ismert információnak tekinthető. Így vélhetőleg a megtakarítási nagyságrendre vonatkozó válaszok elérik vagy inkább meghaladják a jövedelmi alábecsléseket. Másrészt ismeretes – ahogy azt *Lengyel–Szép–Tóth* [1994] megállapítja –, a makrogazdasági adatokban jó néhány olyan összeg szerepel, amelyről vizsgálatunkban a háztartásokat nem is kérdeztük. Mindezek alapján a nagyságrendre vonatkozó adatainkat sokkal óvatosabban kell kezelnünk, mint a megtakarítások létre vonatkozókat, amelyek alakulását a fenti megfontolások – megítélésünk szerint – alig érintik.

2. táblázat

A megtakarítással rendelkező háztartások számának százalékos megoszlása a megtakarítás nagyságrendje szerint 1992–1994-ben

Megtakarítás (forint)	1992	1993	1994*
–10 000	23,9	17,5	15,4 (16,0)
10 001–25 000	20,3	18,4	15,1 (22,0)
25 001–50 000	21,1	20,5	23,2 (22,0)
50 001–75 000	7,9	10,9	6,7 (13,8)
75 001–99 000	7,1	7,5	4,2 (2,6)
100 000–249 000	12,4	15,3	22,0 (16,3)
250 000–499 000	4,2	5,9	8,3 (5,1)
500 000–750 000	1,3	2,4	2,7 (1,5)
750 000–	1,8	1,5	2,4 (0,9)
Összesen	100	100	100
<i>N</i>	82,9	952	790

* Zárójelben az inflációval korrigált értékek.

A 2. táblázat adatai alapján azt állapíthatjuk meg, hogy a vizsgált időszakban csak jelentéktelen elmozdulások történtek. Egyértelműen megállapítható, hogy mind a nominális, mind pedig a reálértéket tekintve, csökkent a nagyon kis megtakarítással rendelkezők részaránya. A reálmegtakarítást tekintve az is kiolvasható, hogy jelentősen nőtt egy alacsonyabb (50–70 ezer forint) és egy felső-

közepes (100-249 ezer forint) megtakarítói csoportba tartozók részaránya, s csökkent a két említett csoport között meghúzódó alsó közepes (75-100 ezer forint) megtakarítással rendelkezők részaránya. Együttesen szinte azonosnak tekinthető a felső (250 ezer forint felett) megtakarítói csoportokba tartozók részaránya (a megtakarítások 7-8 százaléka).⁸

A megtakarítások alakulásának longitudinális elemzése

Megtakarítási dinamika 1993 és 1994 között

A következő lépésben vizsgáljuk meg, hogy a fentiekben bemutatott viszonylagos társadalmi szintű stabilitás – a megtakarítással rendelkezők 40, illetve 35 százalék körüli megállapodottsága – mögött milyen mikroszintű mozgások érhetőek tetten! Vajon ugyanazon háztartások voltak-e, akik mindhárom évben rendelkeztek megtakarítással, vagy változott-e a háztartások megtakarítói pozíciója. Ez esetben a magyar háztartáspanel adatait longitudinálisan (idősoroson) értelmezzük.

Az egyszerűség kedvéért először tekintsük az utolsó két év adatait! A két év megtakarítási állományát együttesen értékelve, négyféle jellegzetes megtakarítói pozícióba kerülhettek a háztartások (3. táblázat).

3. táblázat

A háztartások megtakarítói magatartásának dinamikája 1993 és 1994 között (százalék)

Megtakarítói pozíció	Bármely kis összeget megtakarításnak tekintve	A 10 ezer forint feletti megtakarítást tekintve
Egyik évben sem volt megtakarítása	40,6	47,7
1993-ban nem volt, 1994-re lett megtakarítása	10,1	10,9
1993-ban volt, 1994-re elfogyott a megtakarítása	16,2	15,6
Mindkét évben volt megtakarítása	32,4	25,7
Összesen	100,0	100,0
N	2002	2002

Az egyes megtakarítói pozíciók elterjedtsége természetesen függ a megtakarítási kritériumtól. Meglepő azonban, hogy az arányok változása csak a stabil szerepekre érvényes. Ugyanis függetlenül attól, hogy figyelembe vesszük-e vagy sem, hogy milyen kis összeget tekintünk még megtakarításnak, megállapítható, hogy a háztartások egynegyedének (26,3 százalék, illetve 26,4 százalék) megváltozott a megtakarítói pozíciója. Míg tehát a keresztmetszeti elemzésekből azt a következtetést vonhattuk volna le, hogy 1993 és 1994 között a háztartások 6-7 százaléka egyértelműen rontott megtakarítói helyzetén, hiszen ennnyivel kevesebb háztartásnak volt megtakarítása 1994-ben, mint 1993-ban, az idősoros elemzés árnyaltabb képet ad a megtakarítói pozíciók változásáról: *egyik évről a másikra az összes háztartás 15-16 százaléka felélte, elhasználta megtakarításait, egytizede viszont nem megtakarítóból megtakarítóvá vált.* A háztartások másik háromnegyedének nem változott a megtakarítói pozíciója (ha nem vesszük figyelembe a megtakarítási állomány nagyságának változását). Egy nagyobb résznek, a háztartások 40-50 százalékának egyik évben sem volt megtakarítása, a másik egyharmadának (32,4 százalék), illetve egynegyedének (25,7 száza-

⁸ Ez utóbbi arányszámot a korábban mondottak fényében nagyon óvatosan kell kezelnünk.

lék) mindkét évben volt megtakarítása. *A viszonylag kis társadalmi szintű elmozdulás mögött tehát nagyon intenzív háztartásszintű mozgásokat tapasztalunk.* Mindezek alapján azt sejtjük, hogy ha az 1992–1994 közötti változásokat megvizsgáljuk, ahol a teljes minta szintjén (társadalmi szinten) semmilyen elmozdulás nem mutatkozott (1. táblázat), az itt tapasztaltakhoz hasonlóan a megtakarítói helyzetek gyakori felcserélődésének leszünk tanúi.

Megtakarítói utak: három év megtakarítói magatartásának története

Az 1992 és 1994 közötti megtakarítói pozícióváltásokat a fenti logika alapján úgy is értelmezhetjük, hogy csak a kezdő- és végpontokat vesszük figyelembe, de úgy is, hogy az 1993-as közbülső állapotot is értékeljük. A következőkben az utóbbi elv alapján vizsgáljuk, hogyan változott a háztartások megtakarítói pozíciója a három év során. A megtakarítói helyzetben bekövetkező változások, illetve a pozíciók egymást követő években mutatkozó stabilitása az egyes háztartásra jellemző *megtakarítási utakat* hozza létre. A 4. táblázat a vizsgált három év alatt „bejárható” összes megtakarítói utat tartalmazza.

Az első oszlopban figyelembe vettünk minden megtakarítást, legyen az bármilyen alacsony. A második oszlopban az ismert kritériumot használtuk: az egyes háztartás megtakarítása legyen nagyobb, mint 10 ezer forint.

4. táblázat

Megtakarítói utak 1992–1994 között*
(százalék)

Megtakarítói utak	A kis összegű megtakarításokat is figyelembe véve	10 ezer forint megtakarítási összeghatárral
1. Soha nem volt megtakarító (<i>N–N–N</i>)	31,9	40,5
2. Időlegesen volt megtakarító (<i>N–V–N</i>)	8,1	8,5
3. 94-ben vált megtakarítóvá (<i>N–N–V</i>)	6,2	7,4
4. Tartósan megtakarítóvá vált (<i>N–V–V</i>)	7,3	7,7
5. Tartósan elvesztette megtakarításait (<i>V–N–N</i>)	8,6	7,1
6. 1994-ben vesztette el megtakarításait (<i>V–V–N</i>)	8,8	7,1
7. Ideiglenesen nem volt megtakarítása (<i>V–N–V</i>)	3,8	3,4
8. Mindig volt megtakarítása (<i>V–V–V</i>)	25,4	18,3
Összesen	100	100
<i>N</i>	1956	1956

* Minden típus mögött zárójelben találunk egy megtakarítási út „kódot”. Ennek első betűje az 1992-es, a második az 1993-as, a harmadik az 1994-es megtakarítói pozíciót jelöli a szokásos módon. Azaz: *V*: volt megtakarítás az adott évben, *N*: nem volt megtakarítás az adott évben.

Az előbbi táblázatunkhoz képest, amely két év megtakarítási „eseményeit” fedi le, jelentősen *megnőtt azok aránya*, akiknek megtakarítói pozíciójuk valamelyik évben megváltozott. Mindkét kritérium szerint 40 százalék fölötti (ha a legkisebb megtakarítást is figyelembe vesszük 42,7 százalék, ha csak a 10 ezer forint fölöttieket, akkor ez az arány 41,8 százalék) azoknak a háztartásoknak az aránya, amelyekben a *három év során érdemi változás következett be a megtakarítói pozíciójukat* tekintve. Ennek megfelelően 60 százalék alatti azoknak a háztartásoknak az aránya, akik megtakarítói magatartásának alapjellemezője mindhárom év során megegyezett.

Az azonos megtakarítói pozícióval rendelkezők megoszlása természetesen függ attól, hogy használunk-e kritériumot a megtakarítói magatartás definiálásakor. Ha minden kis megtakarítást figyelembe veszünk, akkor a háztartások 31,9 százalékának, ha pedig csak a 10 ezer forint feletti megtakarításokat vesszük figyelembe, akkor a háztartások 40,5 százalékának nem volt egyik évben sem megtakarítása. A mindhárom évben megtakarítással rendelkezők aránya pedig 25,4 százalék, illetve 18,3 százalék.

A megtakarítói utak alapján három társadalmi csoport különíthető el. A megtakarítási soha nem tudók aránya az összes háztartás egyharmadát-kétötödét teszi ki. Ezek a háztartások *reménytelen helyzetben* vannak a megtakarítási képesség terén. A háztartások egy másik egynegyede-egyötöde pedig *stabil, tartós megtakarító*nak tekinthető. A harmadik köztes megtakarítói csoport *instabil* helyzetben van.

A megtakarítói pozíciójukban helyzetüket megváltoztató – 40 százalék nagyságrendű – csoport összetétele inhomogén. A megoszlásokban nem igazán mutatkozik különbség a két kritérium szerint, ezért a következőkben csak a 10 ezer forint fölötti megtakarítással rendelkezők alapján definiált megoszlást értelmezzük. A háztartások viszonylag arányosan oszlanak meg a különböző „megtakarítási utak” között. Egyedül a 7. típus (1992-ben és 1994-ben volt megtakarítása, 1993-ban nem volt megtakarítása) alacsonyabb száma ugrik ki. A megtakarítások makrogazdasági hullámszámából (*1. táblázat*) adódik, hogy kevesen vannak olyanok, akik éppen akkor „vesztik el” megtakarításaikat, amikor makroszinten nő a megtakarítással rendelkezők száma, és lesznek megtakarítók, amikor makroszinten csökken a megtakarítások számaránya. Vagyis alacsony azok aránya, akik a társadalmi szintű változásokkal szögesen ellentétes utat járnak be.

Ha tartalmilag értelmezzük a változásokat, meg kell állapítani, hogy szép számmal vannak olyanok, akik tartósan élték fel, használták el megtakarításukat (7,1 százalék), s olyanok is akik éppen 1994-re váltak „nem megtakarítókká” (7,7 százalék). E két csoportba kerülhetett azok többsége, akik a nehezedő körülményekre a megtakarítások feléléssel válaszoltak (együttesen 14,8 százalék). Ám sokan vannak, akiknél erre nem került sor (3., 4., 7. és 8. típus – 36,8 százalék). Ezek felének mindig volt megtakarítása (18,3 százalék), egynegyede 1994-re (7,7 százalék) tartósan megtakarítóvá vált, egy másik közel egynegyede (7,4 százalék) pedig „éppen” 1994-re vált megtakarítóvá.

Annak ténye, hogy adataink a gazdaság alapvető működési rendszerét átalakító társadalmi folyamatokat ragadják meg, nagyon fontos elméleti kérdést vet fel. Vajon a tapasztalt mikroszintű dinamika csak a transzformációs társadalmak sajátja, vagy pedig minden modern vegyes gazdaság immanens jellemzője? A különböző megfontolások eltérő irányba mutatnak, és eltérő spekulációkat engednek meg. Ám azt sejtjük, hogy a megtakarítói stock „ elvesztésének ” és „ szerzésének ” fenti dinamikája az átalakulás jellemzője. E feltevésre további összehasonlító vizsgálatokat, illetve a háztartáspanel további hullámai alapján végzett elemzések adnak majd választ.

„Vándorlás” a megtakarítói csoportok között, 1992–1994 folyamán

A következőkben a megtakarítások nagyságrendjét tekintve próbáljuk feltárni, hogy a jelzett „társadalmi szintű” összefüggések mögött milyen mikroszintű elmozdulások húzódnak meg. Az elemzés áttekinthetősége céljából két egyszerűsítést vezetünk be. Egyrészt összevontunk néhány megtakarítói osztályt,⁹ másrészt csak az 1992–1994 közötti mozgásokat vizsgáljuk, és eltekintünk a „köztes” 1993-as helyzet számbavételétől.

A változásokat az úgynevezett tranzíciós mátrixszal elemezzük. A tranzíciós mátrixok két szempontból értelmezhetők. Egyrészt megvizsgálható, hogy akik 1994-ben valamilyen megtakarítással rendelkeztek, azok honnan, milyen megtakarítói csoportokból rekrutálódtak (inflow vagy „bekerülési” elemzés). Másrészt azt is elemezhetjük, hogy akik 1992-ben valamilyen megtakarítói csoportba tartoztak, azok milyen megtakarítással rendelkeznek 1994-re (outflow, vagy „kikerülési” összefüggés). Kezdjük az előbbivel, vagyis nézzük meg, hogy 1994-ben az egyes megtakarítói kategóriákban található háztartások „honnan jöttek”!¹⁰ Honnan rekrutálódtak például azokba a csoportokba, amelyek részaránya 1992 és 1994 között nőtt (5. táblázat)?

Az 1994-ben viszonylag *alacsony megtakarítással, 10–50 ezer forinttal* rendelkezőknek csak nagyon kis része, 24,1 százaléká volt ugyanebben a megtakarítói csoportban 1992-ben. Döntő hányaduknak, 46,3 százalékuknak 1992-ben nem volt megtakarítása, s egy jelentékeny részük (14,9 százalék) csak nagyon kevés, 10 ezer forint alatti megtakarítással rendelkezett. A vizsgált megtakarítási osztályba tartozók 61,2 százalék tehát felemelkedett ebbe a megtakarítói osztályba. Alacsony, ám nem jelentéktelen azok aránya (14,8 százalék), akik egy magasabb megtakarítói csoportból sülyedtek le.

Hasonló intenzív mozgást tapasztalunk, ha a *100–250 ezer forinttal*¹¹ rendelkezők csoportját vizsgáljuk meg. Csak elenyészően kis részük, egytizedük volt 1992-ben is ugyanabban az osztályban. Közel egyharmaduknak (30,8 százalék) nem volt semmi megtakarítása, egy másik valamivel több mint egyharmaduknak (36,2 százalék) csak kevés, 50 ezer forint alatti megtakarításuk volt, s majdnem egyötödük (17,5 százalék) az „alsó szomszéd” megtakarítási csoportban szerepelt 1992-ben.

Ugyanezzel az elemzési eszközzel mutathatjuk be minden megtakarítási kategóriában a „rekrutálódás” jellegzetességeit, amelyek részletes elemzésétől azonban eltekintünk. A „bekerülési” tranzíciós mátrix (5. táblázat) alapján annyit általánosíthatunk, hogy:

1. szinte minden kategória esetén nagyon alacsony (átlagosan 20 százalék körüli) azok aránya, akik két évvel ezelőtt is ugyanezen megtakarítói csoportba tartoztak (ugyanolyan nagyságrendű megtakarítással rendelkeztek);

2. a háztartások nemcsak a szomszédos kategóriákból „emelkednek fel” vagy „csúsznak le”, hanem jellemző, hogy a csoportok „messzi távolságból” rekrutálódnak;

3. a megtakarítással 1992-ben nem rendelkezők a rekrutáció „bő forrását” jelentik. A legfelső megtakarítói kategóriát kivéve minden megtakarítói osztályban nagyobb arányban vannak, mint azok, akik már két évvel ezelőtt is ugyanabba a megtakarítói csoportba tartoztak.

Hasonló módszerrel elemezhetjük, hogy hova kerültek az 1992-ben valamilyen megtakarítással rendelkezők (6. táblázat). Tekintsük újra a 10–50 ezer forintig tartó megtakarítási osztályt. Egyötödük (21,4 százalék) található ugyanabban a kategóriá-

⁹ A 2. táblázatban szereplő megtakarítói csoportot öt osztályba vontuk össze. Ezek a következők: 0–10 000, 10 001–50 000, 50 001–99 000, 100 000–249 000, 250 000–. A korrigált értékek pedig rendre a következők, 0–14 420; 14 421–72 100; 72 101–144 100; 133 200–360 500; 360 501–.

¹⁰ A változásban szerepeltetjük a „nincs megtakarítása” értéket is, hiszen mint látni fogjuk, az ilyen háztartásoknak korábban lehetett megtakarítása, illetve később megtakarítókká válhattak.

¹¹ Fel kell hívni arra is a figyelmet, hogy az elemszámunk igen alacsony $N=120$, így megállapításainkat nagy óvatossággal kell kezelni.

Az 1994-ben valamely megtakarítási osztályba tartozók százalékos megoszlása a korábbi helyzetük (1992-es megtakarítási osztálybesorolásuk) szerint (inflow)

Az 1992-es megtakarítói osztályok	1994-es megtakarítói osztályok						Összesen
	nincs megtakarítása	10 ezer forint alatt	10–50 ezer forint	50–100 ezer forint	100–250 ezer forint	250 ezer forint felett*	
Nincs megtakarítása	72,1	48,9	46,3	32,7	30,8	(22,8)*	59,5
10 ezer forint alatt	8,5	22,5	14,9	12,1	10,0	(4,4)	10,5
10–50 ezer forint	12,1	23,3	24,1	28,6	26,2	(19,3)	16,9
50–100 ezer forint	3,1	3,1	6,8	16,0	17,5	(5,8)	5,6
100–250 ezer forint	3,0	2,2	6,6	8,2	10,4	(15,6)	4,9
250 ezer forint felett	1,1	–	1,2	2,4	5,2	(32,2)	2,7
Összesen	100	100	100	100	100	100	100
N	1276	122	309	153	120	86	2066

* A nagyon alacsony elemszámok esetén az arányszámok zárójelbe kerültek.

Az 1992-ben valamely megtakarítási osztályba tartozók százalékos megoszlása az 1994-es helyzetük szerint (outflow)

Az 1992-es megtakarítói osztályok	1994-es megtakarítói osztályok						Összesen	N
	nincs megtakarítása	10 ezer forint alatt	10–50 ezer forint	50–100 ezer forint	100–250 ezer forint	250 ezer forint felett		
Nincs megtakarítása	74,8	4,8	11,6	4,1	3,0	1,6	100	1230
10 ezer forint alatt	50,3	12,7	21,2	8,6	5,5	1,7	100	217
10–50 ezer forint	44,1	8,1	21,4	12,6	9,0	4,8	100	349
50–100 ezer forint	34,8	3,3	18,1	21,2	18,2	4,3	100	115
100–250 ezer forint	38,7	2,7	20,4	12,5	12,4	13,3	100	101
250 ezer forint felett*	(25,1)	–	(6,7)	(6,8)	(11,2)	(50,1)	100	55
Összesen	61,8	5,9	14,9	7,4	5,8	4,2	100	2066

* A nagyon alacsony elemszámok esetén az arányszámok zárójelbe kerültek.

ban. Majdnem felük (44,1 százalék) „elvesztette” megtakarításait, míg valamivel több mint egynegyedük (26,4 százalék) magasabb megtakarítási osztályba „lépett”.

Az 1992-ben 100–250 ezer forinttal rendelkezők majdnem négytizedének (38,7 százalék) „elapadt” a megtakarítása, egyharmadának (35,2 százalék) csökkent, egytizedének (13,3 százalék) pedig nőtt a megtakarítása.

Érdeemes még arra rámutatni, hogy az 1992-ben semmilyen megtakarítással nem rendelkezők nemcsak a legalacsonyabb megtakarítási csoportba kerülhettek fel, hiszen egyharmaduk az 50 ezer forintnál magasabb reálértékű pénzt tudott összegyűjteni.

Általános jelenségként csak az előbbieket tudjuk újfrafogalmazni az 1992-es kiinduló helyzet perspektívájából: csak nagyon kevés háztartás maradt ugyanabban a kategóriában; a „nagy ugrások” száma nem jelentéktelen; a megtakarításal nem rendelkezők egy része megtakarítótá vált.

A megtakarítások magyarországi alakulására vonatkozó hipotézisek

A megtakarítói stock néhány alapvonásának bemutatását követően, összegzőképpen újra vegyük fel elemzésünk egy korábbi fonalát. A megtakarítások alakulását illetően a szakmai közéletben két állítás körül kristályosodott ki a vita. Az egyik azt fogalmazza meg, hogy az egyre nehezebbé váló gazdasági helyzet következtében, az arra való reagálás kényszerű „eszközeként” a háztartások felélik megtakarításaikat (Ékes [1991], Harcsa [1994]). A másik állítás szerint a megtakarítások állománya egy egyre szűkülő társadalmi csoport kezében koncentrálódik.¹²

Ha röviden és árnyalatok nélkül kellene véleményünket megfogalmazni az előbbi tézisekkel kapcsolatban, azt mondhatnánk: *vizsgálatunk eredményei az első állítással szemben állnak, a második állítás tekintetében pedig ellentmondóak.* Vegyük sorra, hogy mely jelenségek alakították ki fenti véleményünket!

Kezdjük először az *első állítással*, a mellette és ellene felsorakoztatható érvekkel! Mint láttuk, 1992 és 1994 között nem csökkent érdemben a megtakarítással rendelkezők részaránya (1. táblázat). Persze szép számmal akadnak olyanok (a háztartások 17,4 százaléka), akiknek a két év során elfogyott a megtakarításuk (4. táblázat). Ezek közül talán sokan a rosszabbodó körülmények következtében élték fel azokat, ám semmiképpen sem tételezhetjük fel azt, hogy mindenkinél erről lenne szó. Különösen azok esetében, akik magasabb (50 ezer forint feletti) megtakarítással rendelkeznek (az előbb említett háztartások egynegyede), az valószínűsíthető, hogy összegyűjtött pénzük más okok miatt fogyott el időlegesen vagy véglegesen (például a gyerek kiházásítása, értékesebb fogyasztási cikk vásárlása). Mindez azt jelenti, hogy a háztartások 10-13 százaléka esetében tételezhetjük fel, hogy megtakarításait a rosszabbodó körülmények miatt élte fel.

Ezzel egy időben a háztartások 13,5 százaléka megtakarítóvá vált. Kisebb részük (egyötöd) csak nagyon kis megtakarítást gyűjtött össze, egy másik kétötödének alacsony, 10–50 ezer forint közötti összeget sikerült megtakarítania, egy harmadik kétötödének pedig ennél többet és jóval többet (6. táblázat). Mindez arra utal, hogy a romló anyagi körülmények között nem kevesen voltak, akik (döntően) tudtak javítani megtakarítói pozíciójukon. Ha tehát, figyelembe véve a megtakarítások nagyságrendjét és változását is, igaz az, hogy a romló és javuló pozíciók többnyire hasonlóan oszlanak meg, nem általánosíthatunk úgy, hogy a romló körülmények következtében csökkent a megtakarítással rendelkezők aránya.

Hogy a nehezedő körülmények következtében¹³ a háztartások miért nem élik fel megtakarításaikat arra George Katona gazdaságpszichológiai megközelítése ad jó támpontokat (Katona [1975]). Katonát követve állítjuk, hogy a nehézségek növekedése következtében a „biztonságra törekvés” az egyénekben felerősödik és cselekvést motiváló tényezővé válik. Ennek következtében a bizonytalanság növekedésével az érintettek a végsőkig „ragaszkodni fognak” összegyűjtött pénzükhöz, sőt még megpróbálnak valamit „hozzátenni”.¹⁴

Mivel magyarázható akkor, hogy a nyolcvanas évek elején-közepén 70–80 százalékos arány (Harcsa [1991]) a kilencvenes évekre 40 százalék körülire apadt? Megítélésünk szerint a fogyasztói piac átalakulásának folyamata ad magyarázatot kérdésünk-

¹² Ez utóbbi állítás eddig inkább csak gyakorló gazdaságpolitikuskok körében fogalmazódott meg.

¹³ Ne hagyjuk figyelmen kívül, hogy a „körülmények” a társadalom nem minden rétegére nehezednek egyformán! (Kolosi-Róbert [1992], Kolosi-Sík [1992], Kolosi-Bedekovics-Szivós [1993]).

¹⁴ A fenti érvelés bővebb kifejtése, illetve Katona modelljének rövid bemutatása megtalálható Spéder [1992].

re. A hetvenes, nyolcvanas években a megtakarítások jelentős része kényszermegtakarításként „szorult ki” a fogyasztási piacról (Kornai [1980]). Ez különösképpen jellemző volt a tartós fogyasztási cikkek piacára (autó, hűtőszekrény stb.). A nyolcvanas évek végén három gazdasági tény radikálisan megváltoztatta a tartós fogyasztási cikkek piacát. Ezek: *a*) az importliberalizálás újabb lépései; *b*) a tömeges „bevásárló turizmus”; *c*) a magánimport és annak bekapcsolódása az informális kereskedelembe (KGST-piac, kapcsolathálón keresztül eladás, beszerzés stb.). Mielőtt a megtakarítások fogyasztási színvonalését kompenzáló funkciója felmerülhetett volna, a három említett tényező következtében megnyíló kínálat már „lecsapolta” a korábbi megtakarítások egy jelentős részét, s vélhetőleg „nem megtakarítóvá” változtatta a háztartások egy bizonyos hányadát. A megtakarítással rendelkező háztartások zsugorodását így ezekkel a folyamatokkal értelmezzük, még ha teljesen nem is tagadjuk, hogy egyes társadalmi csoportok esetében az utóbbi időben a megtakarítások „felhasználása” a megélhetés elemévé vált.

A második állítás adatainkkal kevésbé járható körül, s mint már jeleztük, ismeretes számunkra az empirikus adatfelvételeknek az a jellegzetessége, hogy a jövedelmi és vagyoni skála két végpontján lévők nagyobb valószínűséggel nem kerülnek be az ilyen vizsgálatok mintájába. Ez alól a magyar háztartáspanel mintája sem kivétel. Vagyis mintánkban biztosan alulreprezentált a nagyon nagy megtakarítók csoportja. Vannak azonban, akik bekerültek, hiszen ilyenek tekinthetjük a 250 ezer forint feletti megtakarítással rendelkezőket (2. táblázat). Ebből következően a második állítás nehezen tesztelhető. Az a tény, hogy az 1992-ben a legfelső kategóriában lévők egynegyede elvesztette megtakarításait, egy másik egynegyede pedig alacsonyabb megtakarítási kategóriába került, ellentmondani látszik a megtakarítások felső kategóriában történő koncentrációjának (6. táblázat). Persze megtörténhetett, hogy akik a legfelső, felülről nyitott megtakarítási kategóriába kerültek, azok növelték megtakarítási állományukat. Végül pedig az a tény, hogy a legfelsőbb kategóriában a legnagyobb azok aránya, akik nem változtatták meg megtakarítói pozíciójukat a megtakarítási állomány tekintetében, megerősíteni látszik a megtakarítások koncentrációjának feltételezését. Adataink alapján tehát sem elvetni, sem pedig megerősíteni nem tudjuk a „megtakarítások koncentrációjának” tézisé.

Az elvetett hipotézis helyébe és a „megtakarítások koncentrációjának” tézise mellé érdemesnek tartunk felállítani egy új hipotézist. Ezek szerint a megtakarításokat vizsgálva – és ha a megtakarítás a sikeres háztartásgazdasági működés indikátorának tekinthető, akkor a háztartások anyagi helyzetét tekintve is –, a népességet három csoportra „oszthatjuk”. Jelentős, de a feltételezésekkel szemben alacsonyabb (a népesség egyharmada-kétötöde körüli lehet) azok aránya, akik soha nem tudtak és tudnak félre tenni. Úgyszintén jelentékeny azok aránya is (egyötöd körüli), akik – függetlenül a gazdasági hullámmástól, a fogyasztási cikkek élettartamának „életciklusától” – stabilan megtakarítók. E mellett található egy harmadik csoport (a háztartások kétötöde), akik potenciális megtakarítók. Megtakarítanak, ha éppen nem vásárolnak nagyértékű fogyasztási cikkeket és nem renoválják a lakásukat, nem házasodik éppen a gyerek, ha nem kell összehúzniuk magukat. Vagyis ideiglenesen megtakarítás nélkülivé válnak, ám van esély, hogy rövid időn belül újra megtakarítókká legyenek.¹⁵

¹⁵ A dinamikus változók alakulása megítélésünk szerint kétségbe vonja az olyan megközelítéseket, amely a társadalmat egyharmad-kétharmad, kétharmad-egyharmad arányú megtakarítói és nem megtakarítói típusba sorolja. E helyett egy három részből „összeálló” társadalom irányába mutat, ahol is viszonylag egyértelmű határ húzódik a tartósan rossz, tartósan jó és a változó élethelyzetek között.

A megtakarítói magatartás társadalmi jellemzői

Ismeretes, hogy a megtakarítások alakulására, a megtakarítói magatartás jellemzőinek leírására sokféle magyarázat született. Ezek közül azok a legismertebbek, amelyek a jövedelem valamelyik kategóriáját teszik elméletük kulcselemévé. Ilyen Keynes *abszolútjövedelem*-, Duesenberry *relatívjövedelem*- és Friedman *permanensjövedelem*-hipotézise (Keynes [1965], Duesenberry [1967], Friedman [1986]). Hasonlóan széleskörűen elterjedt a „kamatok” változásának megtakarításokat módosító feltételezése, és ezzel összefüggésben többféle értelmezést ismerünk az infláció hatásáról (Ferri [1982]). Úgyszintén jól ismert Modigliani *életciklus-hipotézise* (Modigliani [1985]). A közgazdászok szemhatárából kiesni látszik, ám úgyszintén jó magyarázó elméletnek tekinthető George Katona gazdaságpszichológiai megközelítése.¹⁶ És végül kevés szó esik a megtakarítói piac kínálati oldaláról, a különböző megtakarítási formák változatosságáról, s ennek megtakarításokat befolyásoló hatásáról (Müller-Lean [1967]).

A fenti hipotézisek a megtakarítói magatartás működésének egy-egy mozzanatát ragadják meg, így minden empirikus vizsgálatnak – így nekünk is – figyelembe kell venni azokat. E cikknek nem feladata, hogy akár csak vázlatosan is ismertesse a fenti megközelítéseket.¹⁷ Két, általános jellegzetességet mégis fontos közzé tennünk, mert azok elengedhetetlenek tűnnek a fenti elméletek mikroszintű alkalmazásához, így a háztartások megtakarítói magatartása magyarázó tényezőinek feltárásához.

Az elméletek, lévén többségükben általános elméletek, többnyire a társadalmi szintű megtakarítással foglalkoznak. Ugyanakkor feltételezéseiket a mikroszintű aktorokra is érvényesnek tekintik. A probléma abból származik, hogy gyakran nem teszik explicitté, hogy adott esetben makro- vagy mikroszintű megtakarítások működéséről beszélnek. A másik probléma, hogy nem mindig tesznek különbségeket a megtakarítási stock és flow között, illetve a megtakarítói magatartás más oldalai (például megtakarítási hajlandóság) között.

Amikor megkíséreltük feltárni, hogy mely tényezők befolyásolják a megtakarítói magatartás alakulását, természetesen felhasználtuk az említett elméletek magyarázó sémáit. Mivel azonban a háztartáspanel adatrendszere nem elsődlegesen a megtakarítói magatartás vizsgálatára jött létre, vizsgálatunkat nem tekinthetjük a jelzett elméletek empirikus tesztelésének. Ahogy látni fogjuk, elemzésünk az *abszolút jövedelem*, illetve az *életciklus-hipotézis* korlátozott tesztelésére alkalmas.

Már az a tény, hogy a megtakarítások alakulásának értelmezésére sokféle magyarázó elmélet született, azt valószínűsíti, hogy egyszerre többféle tényező hat(hat) arra, hogy egy háztartásnak van-e vagy nincs, s ha van, akkor sok vagy kevés a megtakarítása. Ez sokváltozós elemzést tenne minden esetben szükségessé. A következőkben, amikor valamely változó magyarázatára viszonylag áttekinthető és könnyen interpretálható módszert találtunk, sokváltozós módszert alkalmazunk. Máskor meg kellett elégednünk kétváltozós eszközök használatával, ám a jövőben e területek is pontosabban vizsgálhatók többváltozós elemzéssel.

Ki tudott megtakarítani 1994-ben?

Első lépésben azt vizsgáljuk meg, ki tudott 10 ezer forint feletti összeget félretenni 1994-ben. (Tehát nem vesszük figyelembe, hogy milyen nagyságrendű a megtakarítás.) A 7. táblázat tartalmazza regressziós elemzésünk eredményeit. Mint ismeretes,

¹⁶ Katona [1964], Katona [1975]. Katona hagyományait követik más gazdaságpszichológusok is, például Dalhbäck [1991].

¹⁷ Lásd erről például Dunavölgyi [1989] munkáját.

az egyes magyarázó változókhoz tartozó β együtthatók abszolút értéke az egyes változók hatásának erősségét mutatja meg. A táblázatban csak azoknak a hatásoknak az értékét tüntettük, amelyek modellünkben szignifikánsnak mutatkoztak. Ha tehát egy változónál nincs érték, az is információt jelent, hiszen azt mondja, hogy modellünkben az adott tényező nem hat a megtakarítás létrejöttére.¹⁸ Az ábránk alján szereplő R^2 a modell magyarázó erejét hivatott jellemezni.¹⁹

7. táblázat

A megtakarítás létét magyarázó regressziós modell változóinak β együtthatói 1994-ben

Változók	β együtthatók
A háztartás jövedelme	0,25 (*)
A háztartásfő iskolai végzettsége	0,17 (*)
A háztartásfő életkora	0,21 (*)
Legfiatalabb gyerek kora	-0,11 (**)
Gyermekszám (16 év alattiak)	-0,09 (**)
A település típusa	-
A saját lakáson túl más ingatlantulajdon	0,06 (***)
Nyaráló	-
Van-e autója a háztartásnak?	0,10 (**)
A megfelelő megélhetéshez szükséges jövedelem mértéke	-
Átlagos havi fogyasztási kiadás	-
R^2	0,12

Szignifikanciaszintek: (*): 005; (**): 05; (***): 0,1.

Három tényező játszik nagyon fontos szerepet abban, hogy valakinek van-e vagy nincs megtakarítása: *a háztartás összjövedelme, a háztartásfő életkorcsoportja és iskolai végzettsége.*

A *jövedelmi hatás* mutatkozik a legerősebbnek: minél magasabb a háztartási összjövedelem, annál nagyobb valószínűséggel takarít meg valaki. Fontosságban ezt az *életciklushatás* követi: minél idősebb a háztartásfő, annál valószínűbb, hogy van megtakarítása. Ezt tovább erősíti a legfiatalabb gyerek korcsoportjának hatása, hiszen minél fiatalabb a legkisebb gyerek, annál kevésbé valószínű, hogy a háztartásnak van megtakarítása. A háztartásszerkezeten belül a gyerekek léte, illetve a minél több gyerek negatívan befolyásolja a megtakarítások létét. Az *iskolai végzettség* azt mutatja, hogy a magasabb iskolai végzettséggel rendelkezőknek nagyobb valószínűséggel van megtakarításuk. Csak kismértékben módosítja az előbbieket a háztartások vagyoni helyzete,²⁰ akiknek vannak nagyértékű vagyontárgyai, azoknak nagyobb valószínűséggel van megtakarításuk. (A hatások azonban meglepően igen alacsonynak tűnnek). Nem mutatható ki kapcsolat a település nagyság és a megtakarítás léte, illetve nem léte között. A *területi hatást* is csak kétváltozós elemzéssel lehet kimutatni, ám elképzelhető, hogy a többváltozós elemzés során ez a hatás beleolvadna a jövedelmi hatásba. Mindezt figyelembe véve azt mondhatjuk, hogy Budapesten és Nyugat-Dunántúlon (Győr-Moson-Sopron és Zala megye) az átlagnál többen (53,7, illetve 49,2 százalék), Kelet-Magyarországon (Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár-

¹⁸ Ha pozitív az előjel, változónk abba az irányba hat, hogy háztartásnak *legyen*, ha pedig negatív, akkor abba az irányba, hogy *ne legyen* megtakarítása.

¹⁹ E változó maximális értéke 1 lehet, ám társadalomtudományi kutatásokban igen ritkán kerül az érték 0,3 fölé.

²⁰ A vagyoni helyzetet néhány kiválasztott vagyontárggyal próbáltuk jellemezni: van-e a háztartásnak másik lakása, nyaralója, autója.

Bereg, Hajdú-Bihar, Jász-Nagykun-Szolnok megye) az átlagnál jóval kevesebben (35,0 százalék) tudtak 1994-ben megtakarítani.

A megtakarítói utak néhány társadalmi jellemzője

Mindenekelőtt el kell mondanunk, hogy a három hullámon áthúzódó tranzíciós változók elemzésében még csak az első és legegyszerűbb (kétváltozós) vizsgálatokat végeztük el. A változók ugyanis nyolcértékűek, sorba nem rendezhetők, így csak kategóriánkénti elemzést lehet végezni rajtuk. A későbbi többváltozós elemzések természetesen módosíthatják a megállapításainkat.

Az előbbieken hasonlóan egyértelműen kiderül, hogy a megtakarítói utak erősen kapcsolódnak a jövedelmi helyzethez (8. táblázat).

8. táblázat

A különböző megtakarítói utakat bejáró háztartások átlagos éves háztartási jövedelme, 1994-ben (N=799)

Megtakarítói utak 1992-1994	Éves átlagos háztartási jövedelem (ezer forint)
1. <i>Soha</i> nem volt megtakarító (N-N-N)	325
2. <i>Időlegesen</i> volt megtakarító (N-N-N)	442
3. <i>1994-ben vált</i> megtakarítótá (N-N-V)	425
4. <i>Tartósan</i> megtakarítótá vált (N-V-V)	476
5. <i>Tartósan elvesztette</i> megtakarításait (V-N-N)	409
6. <i>1994-ben veszítette el</i> megtakarításait (V-V-N)	437
7. <i>Ideiglenesen nem volt</i> megtakarítása (V-N-V)	464
8. <i>Mindig</i> volt megtakarítása (V-V-V)	593
<i>Mintaátlag</i>	422

A jövedelmek szerint három nagy társadalmi csoportra osztható mintánk. Akiknek sohasem volt megtakarításuk, azoknak átlagosan 100 ezer forinttal alacsonyabb a jövedelmük, mint akiknek valamelyik évben volt megtakarításuk, s majdnem 300 ezer forinttal alacsonyabb azok átlagos jövedelménél, akiknek mindhárom évben volt megtakarításuk.²¹ Ez utóbbi csoport (8. típus) átlagos jövedelemben messze elhagyja a középső, „vegyes” csoportot is, ahol egyik vagy másik, illetve két évben is volt megtakarítói pozícióváltás. Mindebből arra következtethetünk, hogy e három megtakarítói csoport közötti helyváltoztatás feltétele, hogy az érintett háztartásoknak jelentősen javuljon a jövedelmi helyzete.

A többi társadalmi jellemzőt tekintve viszonylag kevés biztosan tekinthető megállapítást tehetünk, s azok is leginkább az 1. és 8. csoportra vonatkoznak. A megtakarítással sohasem rendelkező inkább fiatalok (-29 éves), alacsony, alsó közepes iskolai végzettségűek és városiak (kis- és nagyvárosiak, de nem budapestiek). A megtakarítással mindhárom évben rendelkezők inkább idősebbek (60 fölöttiek), középső és felsőfokú végzettségűek és budapestiek.

Ahogy már említettük, a *megtakarítási utak* elemzésében a fentiek csak kezdeti lépéseknek minősíthetők, és további változók bevonása és többváltozós elemzés alkalmazása látszik szükségesnek. Felmerül annak igénye is, hogy a megtakarítói helyzetnek pontosabb azonosítása céljából szükséges lehet a megtakarítói állomány nagyságának és az aktuális megtakarítói magatartás állapotának ismerete is. Hiszen

²¹ Az összefüggések az átlagpróba alapján szignifikánsak.

felvethető, nem az érdekel minket, kinek volt mindhárom évben megtakarítása, hanem az, hogy kinek volt adott összeg feletti megtakarítása. Vagy a másik oldalról az is érdekes felvetésnek tűnik, hogy ki tudott „hozzátenni” megtakarításához, hiszen az állomány dinamikája részben ebből származik. Ezek és más felvethető kérdések arra mutatnak rá, hogy a megtakarítási dinamika elemzésében csak a kezdeti lépéseket tettük meg.

Ki tudott többet megtakarítani?

Úgyszintén regressziós elemzéssel tárhatjuk fel a magas és alacsony megtakarítási állománnyal rendelkező háztartások társadalmi és gazdasági jellemzőit (9. táblázat). Ebben a modellben egy kivételével²² ugyanazon változókat szerepeltettük, mint korábban. Több azonos és eltérő összefüggést vethetünk észre.

9. táblázat

A megtakarítási állomány nagyságát magyarázó regressziós modell változóinak β együtthatója

Változók	Együtthatók
A háztartás összjövedelme	0,49 (*)
A háztartásfő iskolai végzettsége	–
A háztartásfő korcsoportja	0,15 (*)
Gyermekszám (16 év alattiak száma a háztartásban)	–
A település típusa	–
A saját lakáson túl van más ingatlantulajdon	0,15 (*)
Nyaráló	–
A háztartás tulajdonában lévő autó(k) értéke	–0,12 (**)
A megfelelő megélhetéshez szükséges jövedelem mértéke	–0,24 (*)
Átlagos havi fogyasztási kiadás nagysága	0,14 (***)
R^2	0,28

Szignifikanciaszintek: (*) : 0,05 (**) : 0,5; (***) : 0,1.

Kiemelkedő hatást mutat a *jövedelmi helyzet*. Bármennyire is „köztudottnak” tűnik a jövedelmi hatás, fontos azt látnunk, hogy mennyire egyértelműen emelkedik ki a többi változó közül. A *család ciklusnak* a hatása úgyszintén szignifikáns, ám messze nem olyan fontos, mint az előző modellünkben. Szerepe „harmad-negyedrangúvá vált”. Tartalma kimondja, minél idősebb a háztartásfő, annál nagyobb a család tulajdonában lévő megtakarítási állomány. Az előző modellünkkel ellentétben, a megtakarítási stock nagyságában nincs szerepe a háztartásfő iskolai végzettségének, illetve a család demográfiai összetétele egyik jelzőjének, a gyerekszámának.

Modellünk második legerősebb tényezője egy összetett változó. Feltettünk egy olyan kérdést, ami a *megfelelő megélhetéshez szükséges jövedelem* mértékét tudakolja.²³ A feltett kérdés természetesen sokféleképpen értelmezhető. Mi úgy ítéljük meg, hogy a kérdés nagyon jól jellemzi a háztartás *fogyasztói igényét*. George Katona a következő feltételezéssel indítja első nagyhatású munkáját, a *Powerful Consumer*: „A kereslet éppen úgy függ a vásárlási akaratától, mint a vásárlási képességtől.” Vagyis

²² Az eltérés annyi, hogy ebben a modellben az autó léte vagy nem léte változó helyett az autó értékét szerepeltettük. Itt ugyanis ennek van némi magyarázó ereje, s a két változó egyszerre ugyanazon modellben nem szerepeltethető.

²³ A kérdés szó szerint: „Véleménye szerint egy olyan családnak, mint az Önöké, most havonta hány forintra lenne szüksége ahhoz, hogy megfelelő színvonalon megéljen?”

nemcsak az a fontos, hogy van-e elég jövedelmünk fogyasztani és megtakarítani, de az is, hogy jövedelmünkéből mennyit szeretnénk fogyasztani, azaz mit tartunk „megfelelő fogyasztási szintnek”. Ennek megfelelően a megtakarítás nagysága a jelenlegi fogyasztási igényeknek is függvénye. A változó szignifikáns második legerősebb hatása azt jelzi, hogy a megtakarítások állományának magyarázatában a jövedelem nagysága mellett a *fogyasztói aspirációknak* döntő a szerepe. Hiszen modellünk szerint adott jövedelmi szinten annak van több megtakarítása, akinél alacsonyabb a „megfelelő megélhetéshez szükséges jövedelem szintje”, azaz a fogyasztói aspirációja. Ide kapcsolódik az az (éppen hogy) nem szignifikáns hatás, hogy a fogyasztási kiadások mértéke pozitív összefüggést mutat a megtakarítások nagyságával. Tehát nem mutatkozik negatív átváltás a megtakarítási stock és az aktuális fogyasztási szint között.

A *vagyon* hatása a megtakarítási állomány nagyságára további vizsgálatokat igényel. Hatása szignifikáns, ám tartalma nem egyértelmű. A saját lakáson túli lakóingatlan léte pozitív, a használatban lévő autók összértéke negatív összefüggést mutat a megtakarítási állománnyal. Talán nem járunk messze az igazságtól, ha a két vagyontárgyat különböző típusúnak tekintjük. Az autó ugyanis tipikus státuszjóságnak és -fogyasztásnak, míg a plusz lakás tulajdona a reálmegtakarítás (beruházás) egy formájának tekinthető. Ha ez így lenne, megfogalmazhatnánk egy *hipotézist*, melynek tartalma, hogy a nagy pénzbeli, értékpapírbeli megtakarítás inkább „együttáll” a reálmegtakarítással, mint helyettesítik egymást. A státuszfogyasztás és a megtakarítási állomány között ellenben feltételezhető a helyettesíthetőség. A *településnagyság* ebben a modellben sem mutat szignifikáns hatást.

A megtakarítási stock változóinak elemzését követően összefoglalhatjuk: a jövedelmi hatásnak minden esetben kitüntetett szerepe van. Ugyanakkor eltérő összefüggések magyarázzák, hogy a háztartásoknak van-e megtakarítása, és ha van, akkor az mekkora. A közös tényezők súlya ugyanis eltérő. A *megtakarítások létét* a magas jövedelem, a családciklus későbbi fázisa, az alacsonyabb gyerekszám, a magasabb iskolai végzettség teszik valószínűvé. A *megtakarítás nagysága* a magas jövedelmekkel és fogyasztói aspirációkkal, a családciklussal és a vagyoni elemek együttesével van erős kapcsolatban. A megtakarítások alakulására vonatkozó elméleti hipotézisek tekintetében megfogalmazhatjuk, hogy a megtakarítások létrejöttére vagy nem létrejöttére vonatkozó vizsgálat az abszolút jövedelmi és az életciklus-hipotézis mellett szolgáltat érveket, s arra int, hogy a háztartásokban élők kulturális tőkéjét is figyelembe kell venni. A megtakarítási állomány nagyságának elemzése az abszolút jövedelmi hipotézis és a gazdaságpszichológiai megközelítés (fogyasztói magatartás, aspirációk) mellett szól. Figyelembe kell azt is vennünk, hogy jó néhány feltételezést még érintőlegesen sem tudtuk az elemzésbe bevonni. A további vizsgálatok vélhetően nem rontják az abszolút jövedelmi hipotézis kitüntetett szerepét, ám több vonatkozásban módosíthatják az abszolút jövedelem hipotézis érvényességét. *Így megítélésünk szerint inkább érdemes a különböző megközelítések együttes magyarázatát elfogadni, mint valamely elméletet kitüntetni.*

Cikkünkkel remélhetőleg sikerült bizonyítani, hogy a megtakarítói magatartás longitudinális elemzése alapvetően új ismereteket szolgáltat. Egyértelműen bizonyítottunk tekintjük, hogy a társadalmi szintű, viszonylag lassú változások mögött jóval intenzívebb mikroszintű dinamika húzódik meg. Ez amellet szól, hogy a társadalmi szintű és mikroszintű elemzéseket egyértelműen el kell választani, hiszen alakulásukat eltérő „szabályok” irányítják. Ugyanakkor az elkülönített elemzéseknek „szüksége van egymásra”, a teljes körű megértés pedig a két elemzési szint összekapcsolásával jöhet létre. Itteni elemzésünket csak első lépésnek tekintjük a mikroszintű dinamika megértését illetően. Biztosak vagyunk abban, hogy megállapításaink java része töré-

keny, s a további elemzések jelentősen módosíthatják azokat. Egyben reméljük, hogy a megtakarítások mikroszintű alakulását illetően sikerült elosztatni néhány közgazdasági „hitet”.

Hivatkozások

- ANDORKA RUDOLF–KOLOSI TAMÁS–VUKOVICSH GYÖRGY (szerk.) [1992]: Társadalmi riport. Tárki, Budapest.
- DAHLBÄCK, O. [1991]: Saving and risk taking, *Journal of Economic Psychology*, 12. sz.
- DUESENBERY, J. S. [1967]: *Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour*. Oxford University Press, New York.
- DUNAVÖLGYI MÁRIA [1989]: A lakossági megtakarításokat befolyásoló tényezők a polgári közgazdaságtan tükrében, *Pénzügyi Szemle*, 11 sz.
- ÉKES ILDIKÓ [1991]: Teherbírásunk határai. GTI füzetek, Budapest.
- FERRI, M. [1982]: The Personal Savings Ratio in a Turbulent Environment. *Metroeconomica*. No. 4.
- FRIEDMAN, M. [1986]: A fogyasztási függvény. Megjelent: *Infláció, munkanélküliség monetarizmus*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- HARCSA ISTVÁN [1991]: Védekező családok. Kandidátusi értekezés. Kézirat.
- HARCSA ISTVÁN [1994]: Fogyasztási és gazdálkodási szokások a háztartásokban. Társadalomstatistikai füzetek, 6. szám, KSH.
- KATONA, G. [1960]: *The Powerful Consumer*. McGraw Hill, New York.
- KATONA, G. [1964]: *The Mass Consumption Society*. McGraw Hill, New York.
- KATONA, G. [1975]: *Psychological economics*. Elsevier, Amsterdam.
- KEYNES, J. M. [1965]: A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1972]: *Anti-Equilibrium*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- KOLOSI TAMÁS–BEDEKOVICS ISTVÁN–SZÍVÓS PÉTER [1993]: Munkaerőpiac és jövedelmek. Megjelent: *Sík–Tóth* (szerk.) [1993].
- KOLOSI TAMÁS–RÓBERT PÉTER [1992]: A rendszerváltás társadalmi hatásai. Megjelent: *Andorka–Kolosi–Vukovich* (szerk.).
- KOLOSI TAMÁS–SIK ENDRE [1992]: Munkaerő-piac és jövedelmek. Megjelent: *Andorka–Kolosi–Vukovich* (szerk.).
- LENGYEL GYÖRGY–SZÉP PÉTER–TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1994]: A megtakarítási hajlandóság alakulása. Megjelent: *Tóth István György* (szerk.).
- MIHÁLYFFY LÁSZLÓ [1994]: Súlyozás a Magyar Háztartáspanel harmadik hullámában: problémák és eredmények. Megjelent: *Tóth* (szerk.) [1994].
- MODIGLIANI, E. [1985]: Pénz, megtakarítás, stabilizáció. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- MÜLLER, E.–LEAN, J. [1967]: The Saving Account as a Source for Financing Expenditures. *Journal of Finance*. No. 22.
- SIK ENDRE–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1992]: Jelentés a Magyar Háztartáspanel I. hullámának eredményeiről. BKE Szociológia–TÁRKI, Budapest.
- SIK ENDRE–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1993]: Egy év után... Jelentés a Magyar Háztartáspanel II. hullámának eredményeiről. BKE Szociológia–TÁRKI, Budapest.
- SPÉDER ZSOLT [1992]: Miért nem csökkennek a megtakarítások? I–III. *Tőzsde Kurír*, 48., 49., 50. sz.
- SPÉDER ZSOLT [1995]: Lakossági megtakarítói magatartás a kilencvenes évek elején – mikroszintű empirikus vizsgálódási lehetőségek. Aula, Budapest.
- TARJÁNYI JÓZSEF [1994]: A harmadik hullám adatfelvétele és a minta alakulása. Megjelent: *Tóth* (szerk.) [1994].
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [1994]: Társadalmi átalakulás... Jelentés a Magyar Háztartáspanel III. hullámának eredményeiről. BKE Szociológia–TÁRKI, Budapest.

Csaba László (szerk.): Privatization, Liberalization and Destruction: Recreating the market in Central and Eastern Europe

Dartmouth Publishing Co., Andershot (Anglia) és Brookfield (Egyesült Államok),
1994, IX + 330 oldal

Habár meglehetősen hosszú idő telt el 1989 „piaci forradalma” óta, nem szűnő vita tárgya maradt a kelet- és közép-európai rendszerváltozás. Ennek legalább három oka van. *a)* A rendszerváltás leginkább kísérlethez hasonló, amely a piaci rend kialakulására/kialakítására irányul. Márpedig minden kísérlet értékelése, minden tudományszakban elhúzódó, időigényes. *b)* A rendszerátalakításnak koránt sincs vége. Így mind a reálfolyamatokat – leíró értelemben –, mind normatív szempontból tovább kell tanulmányoznunk. *c)* Azt sem állíthatnánk, hogy véglegesen fény derült volna arra, miben is áll a rendszerváltozás, melyek minőségi elemei, utóbbiak hogy függenek össze, mi a szerepe a pályafüggőségnek, hol a helye az iparpolitikának és a spontán folyamatnak.

Az a tény, hogy az egyes országok nagyon eltérő pályát járnak be, megnehezíti a folyamat megértését és értelmezését. Az átalakulás általános, elméleti értékelése különösen nehéz feladat. Többen még abban is kételkednek, hogy e feladat egyáltalán megoldható.

A fentebb vázolt helyzet rögtön fölveti azt a kérdést, hogy mi indokolhatja újabb könyv közreadását a máris áttekinthetetlenül duzzadt szakirodalomban? Minek alapján dönthetjük el, hogy érdemes-e rászálni az időt? Megítélésem szerint a következő tényezők a legfontosabbak: *a)* a folyamatot alapvetően új megvilágításban mutatja be, avagy sikeresen és eredeti módon illeszti általános közgazdaságtani keretbe (például az intézményi közgazdaságtan kategóriarendszerébe helyezve); *b)* új információt, eddig nem ismert adatokat hoz nyilvánosságra; *c)* egy helyre gyűjtve, csokorba szedve tesz hozzáférhetővé olyan elemzéseket, amelyek különben csak különféle korlátozott hatású folyóiratokban van nehezen hozzáférhető kiadványokban szétszórva jelennének meg; *d)* felhasználható az oktatásban; *e)* többszerzős mű esetén kellőképpen összehangolták-e a szerzők eltérő megközelítését, tárgyalásmódját, úgy, hogy a nézetkülönbség könnyen áttekinthetővé váljék?

A Csaba László által szerkesztett mű a könyvpiac erős versenynek kitett részén jelent meg. Az elmúlt évek során számtalan érdekes és érdektelen mű jelent meg a témában. Az Európai Gazdaságösszehasonlító Társaság groningeri közgyűlése kapcsán összeállított kötet szerzői alaposan átdolgozták előadásait, a fennmaradó hiányt pedig a szerkesztő meghívott szerzők – külön e kötet számára írt – írásaival pótolta.

Nos, milyen is ez a kötet a fenti ötös követelményrendszer tükrében? Először: a rendszerváltás alapvetően új elméletet adja-e? Ez aligha lehetséges, hisz többszerzős munkák eleve nem erre a célra születnek. Ez a jelen kötetre is áll. Mindazonáltal kétségtelen, hogy eredeti – bár sokszor vitatható – választ ad arra az alapkérdésre, hogy lehetséges-e a piacgazdasági átmenet *általános elméletét* adni? A szerkesztő értékelő zárófejezetében (A rendszerváltozás közös és eltérő vonásai címen) a kételyeit hangoztatja, mert szerinte „a rendszerváltó stratégiák tartós közös vonása épp az, hogy eltérőek” (209. o.). S valóban, a megelőző fejezetek bőségesen szemléltetik e szétartást. Ez azonban még nem bizonyítja az elméleti általánosíthatatlanságot. Utóbbi ugyanis nem igényli azt, hogy a folyamatok és a meghatározó tényezők legyenek egységesíthetők, hanem csupán csak azt, hogy bizonyos általános összefüggésekből levezethető legyen a végeredmény. Azonos szabályok, tényezők és összefüggések eltérő közegben eltérő eredményre vezetnek. Morris Bornstein fejezete (Privatizálás Közép- és Kelet-Európában: eljárások, politikai válaszok és gazdasági következmények) épp ezt mutatja be mesterien. Hasonló következtetésre juthatunk Marek Dabrowski fejezetét (A kormányzat szerepe a poszt-kommunista országokban) vagy Pual Welfems tanulmányát olvasva (Privatizálás és a külföldi működőtőke Kelet-Európában: elméletek, alternatívák és stratégiák), vagy Wladimir Andreff (Dezintegráció és magánosítás Közép- és Kelet-Európában) és Kádár Béla esszéjét (A rendszerváltás nehézségei, útja és politikája) végiggondolva is. Az általános értelmezési keret természetesen igen távol áll az általános, vagyis azonos gyógymódokat javalló gazdaságpolitikai megközelítéstől. Ugyanakkor a pozitív elemzés aligha lehet meg egységes szemléleti keret nélkül. Az első követelményünk szerint tehát érdekes hozzádeka van a könyvnek, ha nem is pontosan az, amit a szerkesztő ígér.

A második követelmény (új információ és adatok) tekintetében a könyvek szokásos megjelenési ideje, no meg az ismertetőket közlő lapok átfutását ismerve, nem várhatunk sokat. E tekintetben a szerkesztéskori állapotok szerint naprakésznek volt mondható a kötet. A gazda-

ságpolitikai alternatívák mibenlétére és végkimenetelére nézve időtálló például Silvana Malle írása (Privatizáció Oroszországban: intézményi változások összehasonlító megközelítésben) és Pekka Sutela tanulmánya (Az orosz külkereskedelem: a liberalizálás és az állami felügyelet mezsgyéjén). Mai szemmel nézve persze a megállapítások újdonságértéke kisebb, az elemzés időtálló volta azonban nem kétséges. Különösen Malle éleslátása tűnik ki a visszapillantásban, de ugyanez mondható Miroslav Hrnčir tanulmányáról is (A néhai Csehszlovákia pénzügyi közvetítő rendszerének mérlege).

A harmadik szempont az időtakarékosságé, s e tekintetben könnyű igenlő választ adnunk. A kötetben a rendszerváltás kérdéskörének csaknem egészét fellelhetjük: regionális áttekintésektől (mint amilyen Kádár, Dabrowski és Welfens írása) a posztszovjet válság krédéséig (Malle, Sutela és Andreff tanulmánya), kevésbé ismert országok tapasztalatától (így Joze Mencinger a szlovén privatizálásról, Daniel Daianu a román egyensúlyhiány jellegéről, Tatiana Houbenova a bolgár liberalizációs programról) komparatív elemzésekig (Bornstein már idézett műve mellett Klaus Schader összehasonlítása a szovjet utódállamok reformpolitikájáról és Csaba záró értékelése). E széles megközelítésből számomra nagyon hiányzik a privatizálás *jövedelemújraelosztó hatása*. Bár különféle fejezetekben esik szó ilyesmiről, a tárgyalás nagyon érintőleges, nem pótolja a szerves elemzést.

A negyedik – oktatási – szempont a kötet egészében alárendelt jelentőségű. Egyes fejezetei azonban ma is jól használhatók oktatási célra, így mindenekelőtt Bornstein és Dabrowski kiváló írása.

Végül szót kell ejtenünk a könyv fölépítéséről is. Ez mindig kényes kérdés az olyan műveknél, amelyek végül is egy konferencia kapcsán születtek meg. Megítélesem szerint itt lehetett volna változtatni. Például miért kerül a szovjet szétesés az egyes országok tapasztalata elé? Ez azt sugallja, mintha az oksági lánc is ebben az irányban lenne erősebb, nem pedig fordítva. Időben természetesen a szovjet szétesésre – 1991-ben – csak az 1989-ben indult rendszerváltozásokat *követően* került sor. Malle írása is inkább az országtanulmányok közé illene, mint a szovjet széteséshez. Végül nem mindig történik meg az eltérő felfogású szerzők álláspontjának összehangolása és ütköztetése. Ez utóbbira csak a záró fejezetben került sor, holott a kötetnek hasznára vált volna ezt mindjárt a bevezetésben megtenni, orientáló jelleggel. Ez a bíráló megjegyzés persze nem csökkenti a könyv tartalmi értékét.

Mindezt egybevéve a Csaba László szerkesztette kötet meglehetősen jól szerepelt az ötös kritériumrendszereiben. Így jó szívvel ajánlható mindazoknak, akik a gazdasági átmenet iránt konkrétan vagy az intézményi változások iránt az elmélet szintjén érdeklődnek.

Bruno Dallago

Bruno Dallago a trentói tudományegyetem közgazdasági tanszékének professzora, az Európai Gazdaságösszehasonlító Társaság (EACES) elnöke.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Mid-term options for Hungarian industrial development – variables and scenarios

Ádám Török

An evaluation of the main constraints of mid-term Hungarian industrial development is essential for a feasible supply-side economic policy. These constraints include the international, economic policy, monetary and growth conditions of business, whereas the overall business climate is separately tackled. The main scenarios for the mid-term future of Hungarian industry are built on combinations of the favourable, average and crisis-type development patterns of these variables.

Some important problems of the reform of the pension system

János Réti

The study attempts to outline a possible pension system for a few coming decades, considering the Hungarian traditions, particularities as well as the societal expectations towards the pension system and the needs. The pension system that may be proposed consists of three elements: a *basic pension* more purposefully realizing the social and direct solidarity functions; an obligatory social insurance *work-pension* which is more differentiated than the present one and better reflects the insurance conditions of the active life-path through which contribution is paid; and a gradually spreading *voluntary pension insurance* operating under state supervision, yet relying on self-organization. The basic pension could be covered from public taxes, the work-pension could be financed under a pay-as-you-go system of contributions by workers and employers and by a reserve capital levelling out the transitional economic and demographic fluctuations, while the voluntary insurance schemes could operate with the capitalized voluntary payments as a cover. The new work-pension system will be a *pension system relying on points*, expectably most effectively reflecting the insurance and economic conditions, and it may come into force around the turn of the millennium.

The failure of transition to market economy

István Ábel–László Szakadát

The authors survey in their paper some points of the legal framework of the decision process related to reorganization and the windig-up procedure and review the cost elements of these procedures. In this context they also enlarge on the main features of the regulations followed in transforming the Hungarian economy. Finally, they confront their statements with the experiences and data of recent years, stressing those characteristics which indicate that – under our particular circumstances – the Hungarian bankruptcy procedure is distorted and points towards liquidation. In an economy where the institutions of market economy are just developing, a too strict bankruptcy procedure may cause even graver problems instead of supporting the successful transformation. The roots of the problem are not of legal nature, thus the solution cannot be found simply in a modification of the bankruptcy procedure.

The enterprise and its environment at the turn of the millennium – as seen by the manager

Gábor Hoványi

Several theories of the firm were developed in the decades of the nearer and earlier past. But most of them all too simplify the interrelations the managers have to face now and, particularly, in the years around the millennium.

It has become, namely, ever more obvious that the managers also have to take into account resources of a new type; also the scope of enterprise functions has significantly expanded; the markets and market competition positions may be characterized by new features; and also the role of the “background factors” of the market as well as of the infrastructure has grown. All this results in that many more factors and effects have to be taken into account when identifying the strong and weak points of the firms, when determining the possibilities and menaces of the environment as well in developing the enterprise goals and strategies. The article surveys these new factors and interrelations.

**“Stubborn” stability and continuous rearrangement
(Saving behaviour of households amidst the transformation of the economic system)**

Zsolt Spéder

The study analyses the saving of households with empirical tools, using the data system of the Hungarian Household Panel. Exploiting the possibilities offered by longitudinality it works out the notion of “saving path” and then shows that behind the slow shifts perceivable on macro-level a much more intensive micro-level dynamics can be found. The author extends to two hypotheses relating to savings: the thesis of consuming savings and the idea of concentration of savings. Analysing the societal characteristics of micro-level saving behaviour the author finds that it is household income, life cycle, consumer aspirations, the qualification of the head of the household and elements of wealth that mostly explain whether a household has savings or not, and if it has, how much it has.

Bekker Zsuzsa

RENDSZERVÁLSÁG

*Alkalmazkodási folyamatok a kelet-európai országokban
1970–1990 között*

A könyv a kelet-európai országok alkalmazkodási reakcióit, reakcióképességét vizsgálva bemutatja, hogy a nyolcvanas évtized végi rendszerváltozások egy hosszan érlelődő folyamatnak csupán végkifejletei.

Nemzetközi összehasonlító vizsgálatok segítségével feltárul, hogy a kelet-európai országok fejlődési útja és gazdaságpolitikai magatartása milyen rendszerspecifikus sajátosságokkal rendelkezett a fejlett piacgazdaságokhoz képest. A kötet Magyarország, Lengyelország, Csehszlovákia és Bulgária hosszú távú gazdasági fejlődését veti össze Ausztria, Finnország, Portugália és Spanyolország gazdasági útjával.

A könyv a kelet-európai rendszerek gazdálkodási problémáit úgy tárgyalja, hogy a szokásos oksági, eseménytörténeti elemzésen túl szisztematikus méréssel is vizsgálja az alkalmazkodási folyamatokat és gazdaságpolitikai változásokat.

Aula Kiadó

Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem

310 oldal, ára fűzve 1848 Ft (áfával)

A kiadvány megrendelhető, illetve megvásárolható a Kiadónál, továbbá a szakkönyvesboltokban:

Aula Kiadó
1092 Budapest, Kinizsi utca 1–7.
Tel./fax: 217-2714

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt
1051 Budapest, Nádor utca 8.
Tel./fax: 118-1652

Stúdium, Akadémiai Könyvesbolt
1052 Budapest, Váci utca 22.
Tel.: 118-5680

Eötvös Loránd Könyvesbolt
1053 Budapest, Kecskeméti u. 2.
Tel./fax: 117-3331

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, Október 1995

CONTENTS

Ádám Török: Mid-term options for Hungarian industrial development – variables and scenarios 901
János Réti: Some important problems of the reform of the pension system .. 926
István Ábel–László Szakadát: The failure of transition to market economy .. 942
Gábor Hoványi: The enterprise and its environment at the turn of the millennium – as seen by the manager 955

WORKSHOP

Zsolt Spéder: “Stubborn” stability and continuous rearrangement (Saving behaviour of households amidst the transformation of the economic system) 972

BOOK REVIEW

László Csaba (ed.): Privatization, Liberalization and Destruction: Recreating the Market in Central and Eastern Europe (*Bruno Dallago*) 989

English abstracts of the articles 991

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: 1995. augusztus 31.

A nyomdai munkálatokat a Zrinyi Nyomda Rt. végezte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/10-66-21

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 Hírkér Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. 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 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 Ft

Üzlet határok nélkül



az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával sokkal könnyebben elérheti célját!

Alapvetően könnyebb

Az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával Ön egy olyan komplex szolgáltatás csomagot vehet igénybe külföldön és belföldön egyaránt, amelyet üzletek igényei alapján alakítottak ki. A legfontosabb az, hogy Ön készpénz nélkül utazhat a világon bárhová, hiszen az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával 10 millió üzletben fizethet, és ha kell - természetesen - készpénzt is felvehet a világ 360.000 bankfiókjában és 164.000 bankjegykiadó automatájából.

Sokkal biztonságosabb

A bankjegyeket bárki felhasználhatja. Így könnyű belátni, hogy jóval veszélyesebb nagyszegű készpénzt magunknál tartani, mint az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájával utazni, melyet kizárólag annak birtokosa használhat. Sőt, az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyájának használatával a hamis bankjegyekről is megkímélheti magát.

Lényegesen kényelmesebb

Az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyája nem csak az indulás előtt és az utazás során nyújt nagyfokú kényelmet, hanem a hazaérkezés után is, hiszen az üzleti út költségeinek elszámolása is lényegesen egyszerűbbé válik. Ez a kényelem azt jelenti, hogy Ön sokkal több figyelmet szentelhet magának az üzletnek.

Felkészülhet a váratlanra

Ha IBUSZ BANK VISA Business bankkártyát vált, akkor nem fordulhat elő, hogy váratlanul éri - egy jó üzlet érdekében

történi - azonnali utazás, hiszen Önnek nem kell valutát kiváltania és valuta kiviteli engedélyre sem lesz szüksége - azonnal utazhat. Sőt, a belföldi üzleti utak során is mindig elegendő fizetőeszköz lesz Önnek, így a váratlan kiadások sem hozhatják kényelmetlen helyzetbe.

Nemzetközileg is elismert elegancia

Amikor Ön IBUSZ BANK VISA Business bankkártyát vált, akkor a világ egyik legkorszerűbb készpénz-helyettesítő eszközének birtokosává válik. A VISA kártya a világ minden pontján rangot jelent. Amikor meglátják bankkártyáját, akkor mindenki tudni fogja, hogy az Ön szavának súlya van.

...és még ennél is több



Ezeken kívül Ön még jónéhány olyan szolgáltatást kap az IBUSZ BANK VISA Business bankkártyával, amelyek még biztonságosabbá és kényelmesebbé

teszik üzleti útjait, mint például:

- több oldalú segítségnyújtást és biztosítást (egészségügyi, utazási és jogvédelmi),
- sürgősségi készpénzfelvétel és kártyacsera lehetőségét,
- "Sprint VisaPhone" - kedvező díjszabású telefonos szolgáltatást.

Ha a fentiek meggyőzték és igénylőlapra van szüksége vagy ha a fentiek még nem győzték meg és további információkat (részletes kondíciókat) szeretne megtudni, akkor kérjük hívja a 252-0333-as telefonszámot.



IBUSZ BANK

Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. NOVEMBER

AUGUSZTINOVICS MÁRIA–MARTOS BÉLA

Számítások és következtetések nyugdíjreformra

TARAFÁS IMRE

Monetáris politika – eszközök és feltételek

SZAKADÁT LÁSZLÓ

Ronald Coase és a közgazdaságtan módszertana

VISSI FERENC

Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok

TÍMÁR JÁNOS–LENKA KALINOVA–EKKEHARD SACHSE

Munkapiaci helyzet Csehországban és Kelet-Németországban

SINKOVICS ALFRÉD

Empirikus felmérés a hazai állami vállalatok csődokozó tényezőiről (1989–1993)

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, XLII. évfolyam, 1995. november

TARTALOM

<i>Augusztinovics Mária–Martos Béla</i> : Számítások és következtetések nyugdíj-reformra	993
<i>Tarafás Imre</i> : Monetáris politika – eszközök és feltételek	1024
<i>Szakadát László</i> : Ronald Coase és a közgazdaságtan módszertana	1044
<i>Vissi Ferenc</i> : Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok	1052

SZEMLE

Munkapiaci helyzet Csehországban és Kelet-Németországban. <i>Timár János</i> : Előzetes megegyezések L. Kalinova és E. Sachse cikkéhez. <i>Lenka Kalinova</i> : A foglalkoztatottság és munkanélküliség sajátosságai Csehországban az átmenet időszakában. <i>Ekkehard Sachse</i> : A német „új tartományok” átalakulása és munkapiaci helyzete	1066
<i>Sinkovics Alfréd</i> : Empirikus felmérés a hazai vállalatok csődokozó tényezőiről (1989–1993)	1078
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	1087

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

AUGUSZTINOVICS MÁRIA– MARTOS BÉLA

Számítások és következtetések nyugdíjreformra

A cikk a nyugdíjrendszer reformjáról fellángolt vitához szól hozzá. Sajátossága, hogy nem pusztán verbális okfejtésre támaszkodik, hanem új módszerekkel végzett számításokra. Elemzi a jelenlegi nyugdíjrendszer sajátosságait és előrevetíthető jövőbeli pályáját, majd ezek fényében, ezekhez viszonyítva vizsgálja a reform kitűzendő céljait és lehetséges opcióit. A következtetések demográfiai, makrogazdasági, társadalmi és egyéni szintű tényezők végiggondolásán alapulnak.*

Indítékok, célok, módszerek

Az Országgyűlés 1991-ben hozott határozatában a nyugdíjrendszer átalakítására hárompillérű perspektívát vázolt fel: 1. egységes összegű állami alapnyugdíj; 2. munkaviszonyon és járulékfizetési kötelezettségen alapuló munkanyugdíj; 3. önkéntes kiegészítő biztosítás. A harmadik pillér keretében azóta megalakult néhány önkéntes, kölcsönös biztosítópénztár, a társadalombiztosítási első és második pillér ügyében azonban semmi sem történt. Most a nyomasztó pénzügyi hiányok hatására, az államháztartási reform keretében előtérbe került és égetően sürgősnek kiáltatott ki a nyugdíjrendszer reformja; sajnos megalapozott, évek munkáját kívánó szakmai előkészítés nélkül.

Magányos kutatóként végzett, vázlatos számításaink természetesen nem pótolhatják ezt a hiányt. Módszertani eredményeink azonban talán hasznosíthatók lesznek a reform valódi szakmai megalapozásában, számítási eredményeink pedig néhány olyan kvalitatív következtetéshez vezettek, amelyek megfontolásra ajánlhatók a fellángolt koncepcionális vitákban.

Számításaink csupán az első két pillerre vonatkoznak. A pillérek számának megjelölésekor is csak a kötelező formákat vesszük figyelembe. Az önkéntes magánbiztosítás természetesen mindenki számára nyitva álló lehetőség, de ezt éppúgy nem tekintjük a *társadalombiztosítási nyugdíjrendszer* pillérének, mint azt, ha valaki ingatlanok vagy műkincsek vásárlásával gondoskodik öregkori anyagi biztonságáról.

Egy nyugdíjrendszernek két funkciót kell betöltenie és társadalmi elfogadottsága (igazságosnak ítéltése) általában a két funkció – részben ellentmondó – követelményeinek teljesítésén alapszik.

A nyugdíjrendszer egyik funkciója, hogy *megossza az egyének között azt a kockázatot,*

* A cikk első és negyedik része a szerzők közös munkája, a második részt Augusztinovics Mária, a harmadik részt Martos Béla írta. A cikk alapjául szolgáló kutatásokat az Országos Tudományos Kutatási Alap (TO18196 és T006921 sz.) támogatta. A részletes számítási anyagot sokszorosított formában a más szerzőkkel együtt készített, bővebb tanulmánygyűjtemény (ICEG [1995]) tartalmazza.

amely a korai halálban vagy a hosszú életben rejlik, hiszen ez a kockázat alapvetően befolyásolja az időskori jövedelmet megalapozó takarékoság eredményét, felhasználásának lehetőségét. Mint kockázatmegosztó közösségnek, a nyugdíjrendszernek *biztosítási elvűnek* kell lennie. Akkor tisztességes, ha szigorúan hozzákapcsolja a nyugdíjjáradékot a kereső korban fizetett járulékhöz, ha mindenkinek a kereső korában teljesített hozzájárulásától függően nyújt ellátást élete végéig. Ez a fajta igazságosság egyben *gazdasági racionalitás* is, mert ez ösztönöz nyugdíj-takarékosságra, ez védi a társadalmat az egyéni rövidlátással szemben. E kritérium alkalmazását egy régi matematikai diszciplína – biztosítási matematika – és a hagyományosan feldolgozott statisztika – halandósági táblák – segíti elő.

A nyugdíjrendszer másik funkciója, hogy társadalmilag elfogadható mértékű és arányú időskori megélhetést nyújtson. Ki kell tehát elégtennie a *társadalmi szolidaritás* követelményét, és ez csak *újraelosztás* révén valósítható meg. A szociális elfogadhatóság mérésére azonban nem áll rendelkezésre egy szakmailag bevett eszköztár, ezért is vált e fogalom tartalmatlan és eldönthetetlen viták tárgyává. Tanulmányunkban kísérletet teszünk a nyugdíjrendszer szociális elfogadhatóságának mérésére. Abból indulunk ki, hogy a társadalombiztosítási nyugdíjrendszer egyik fontos (vagy legfontosabb?) feladata, hogy tovább folytassa azt a munkajövedelem-folyamot, amit a biztosított aktív időszakában elért; jöllehet a zárókereset és az induló nyugdíj közötti arány, a *helyettesítési ráta*, mindenkire más és más lesz, hiszen a nyugdíj nagyságát más tényezők is befolyásolják majd. Második kiinduló pontunk az, hogy a munkából származó jövedelmeknek a valóságban meglévő egyenlőtlenségét úgy tekintjük, mint aminek mértékét a társadalom elfogadta. Következésképpen a zárókeresetek egyenlőtlensége átvihető és átvivendő a nyugdíjakra is. A nyugdíjrendszer szociális elfogadhatóságát tehát mérhetjük a munkajövedelmek és a nyugdíjjövedelmek egyenlőtlensége közötti különbséggel. Minél nagyobb a két egyenlőtlenség eltérése, annál kevésbé tekinthetjük a nyugdíjrendszert szociálisan elfogadhatónak. Az ideális esetben a két egyenlőtlenség megegyezik, vagy a nyugdíjaké kevéssel marad el a bérek mögött. Ezzel az elgondolással egyben szilárdabb talajra is léptünk: a jövedelmek egyenlőtlenségének mérési módszereiről sokat írtak már. (Jó összefoglalást nyújt *Kakwani*, [1980]) Gyakran a szükséges jövedelem-statisztikai adatok is rendelkezésre állnak.

A biztosítás és a szolidaritás nem választható szét olyan kristálytisztán, mint sokan gondolják. A jelenlegi magyar nyugdíjrendszerben azonban – itt nem részletezhető, évtizedes fejlemények hatására – reménytelenül, áttekinthetetlenül összekeveredett a biztosítási és az újraelosztási funkció. Egyik sem teljesül elfogadhatóan, a rendszer se nem racionális, se nem igazságos. Ezért nem logikátlan a két funkció lehetőség szerinti szétválasztására irányuló törekvés – ez nyilvánul meg a kétpilléru reformra vonatkozó koncepcióban, amely az alapnyugdíjra bízna a szolidaritási, újraelosztó feladatot és a munkanyugdíjra a biztosítási funkciót. Nem vagyunk azonban meggyőződve arról, hogy ehhez valóban két, egymás mellett működő nyugdíjrendszerre van szükség. Kidolgozott módszereink és számítási eredményeink arra utalnak, hogy egy egységes társadalombiztosítási rendszerben is áttekinthetővé tehető a két funkció közötti viszony.

Még inkább vitatható, hogy célszerű-e – kétpilléru megoldás esetén – a munkanyugdíjrendszert kötelező magánbiztosítással alakítani, nonprofit pénztárak vagy üzleti biztosítók kezelésébe adni. Az emellett felhozott érvek nem a nyugdíjrendszer feladataiból indulnak ki, hanem a gazdaságot kívánják a nyugdíjrendszer segítségével fellendíteni. Az elgondolás az, hogy így növekszik a megtakarítási hajlandóság, emelkedik az aggregált megtakarítási ráta, a megtakarítások megjelennek a gazdaság beruházásait finanszírozó tőkepiacokon és gazdasági növekedést indukálnak.¹

Mindenesetre arra törekedtünk, hogy számítási módszereink valamennyi opció meg-

¹ Ez a vélelem vezérelte például a sokat reklámozott chilei nyugdíjreformot (*Cortazar* [1995]), az Egyesült Államokban a közzgazdászok által sokáig dédelgetett 401/K nyugdíj-takarékossági számlák bevezetését (*Papke és szerzőtársai* [1994]), Ausztráliában a kötelező magánmegtakarítás (superannuity) elrendelését (*Rosenman* [1993]).

jelenítésére alkalmasak legyenek: egypillérű és kétpillérű reformot, az utóbbin belül felosztó-kiróví és tőkésített munkanyugdíjrendszert egyaránt számszerűsíteni tudjunk. Meggyőződésünk, hogy csak ilyen párhuzamos, összehasonlító vizsgálat alapján lehet megalapozott, koncepcionális következtetésekre jutni. Abból indultunk ki, hogy bármely opció esetén a reform teljesítse a következő alapvető feltételeket:

1. teremtsen közvetlen és mindenki számára átlátható, kiszámítható összefüggést az életpálya során fizetett járulékok és a nyugdíjasként élvezhető járadék között;

2. ezáltal személyes anyagi érdekeltséggel ösztönözzön egyrészt a járulékok befizetésére, másrészt a nyugdíjba vonulás későbbre halasztására;

3. az egyén számára biztosítson tág teret a személyes életpályák közötti különbségek által meghatározott, szabad döntésnek;

4. az új nyugdíjrendszer legyen stabil, alkalmazkodjék jól a gazdasági ciklusokhoz és a várható demográfiai hullámzásokhoz; legyen képes önfinanszírozásra a helyesen megállapított járulékkulcsok révén.

Ha a munkanyugdíj társadalombiztosítási keretben marad, akkor mind az egy-, mind a kétpillérű változatban további célként tűzhető ki, hogy a reform az életbelépésekor már megállapított nyugdíjakat is integrálja az új rendszerbe, lehetőleg azok színvonalának megváltoztatása nélkül. Ha a munkanyugdíj tőkésített magánbiztosításként valósul meg, akkor ez a cél természetesen nem tűzhető ki, ebben az esetben aligha kerülhető el a járulékfizető és a nyugdíjas társadalom évtizedekre szóló kéttéhasadása „régiekre” és „újakra”.

Magától értetődik, hogy valamennyi változatban a rendelkezésre álló tényadatokból indultunk ki. Számításainkat 1994 végén és 1995 elején végeztük, az 1994. évi – egyes vonatkozásokban az 1993. évi – tényadatok akkor még nem voltak ismeretesek. Úgy gondoljuk azonban, hogy a hosszú távú jövő szempontjából egy-két évnyi változás nem sokat számíthat. Ennél sokkal fontosabb, hogy kidolgozott, számszerűsített reformjavaslatok hiányában az egyes reformváltozatok legfontosabb paramétereit is magunknak kellett meghatározni, többé-kevésbé önkényes feltevésekkel. Így aligha számíthatunk arra, hogy bármelyik változatunkat bárki is sajátjának tekintse a reformjavaslatok kidolgozását megelőző, szokásos számháborúban. Bizonyos tendenciák azonban olyan erőteljesen mutatkoznak meg, hogy valószínűleg más paraméterértékek és a részletekre vonatkozó más feltevések mellett is érvényesülni fognak.

Megfontolásaink és számításaink az *öregségi* nyugdíjrendszerre korlátozódnak. A rokkant nyugdíjasok nagy és növekvő száma súlyos probléma, de másfajta kezelést igényel. Véleményünk szerint az öregségi nyugdíjrendszer jövőjét csak tisztán, önmagában lehet realisan megítélni.

A cikk második részében a jövő század végéig futtatott makroszimulációs számításokat mutatunk be, előbb változatlan nyugdíjrendszert feltételezve, azután reformváltozatok esetére. A szimuláció az aggregált nyugdíjkiadás és az aggregált járulékalap viszonyát vizsgálja. Célja a nyugdíjrendszer *makroszintű pénzügyi egyensúlyát* – egyensúlyhiányát – meghatározó tendenciák kikapogatása; minden olyan részletet elhanyagolunk, amely ebből a szempontból nem lehet perdöntő. A nagyon hosszú időtáv bizonyára mulatságosnak tűnik sokak szemében, pedig ugyanaz a fontos szerepe, mint az autó elejére szerelt fényszórónak: messzire kell látnunk ahhoz, hogy a következő néhány méteren jól kormányozzunk. A nyugdíjrendszer ügyeiben pedig a következő néhány méter is évtizedeket jelent.

A harmadik részben ellenkezőleg, az *egyéni nyugdíjak megállapításával*, a járadéknak és a járuléknak az egyén szintjén való összekapcsolásával, az úgynevezett nyugdíjformula kérdéseivel foglalkozunk. Megvizsgáljuk a munkajövedelmek és a nyugdíjak egyenlőtlensége közötti különbséget. Módszereket adunk a társadalmilag elfogadható egyenlőtlenség kialakítására és fenntartására, a biztosítási és az újraelosztási funkció átekinthető és igazságos összekapcsolására, illetve szétválasztására, valamint a régi nyugdíjaknak az új rendszerbe történő integrálására.

A cikk negyedik részében a kétféle gondolat kísérletből külön-külön és együtt levonható következtetéseket fogalmazzuk meg.

Makroszimuláció a jövő századra

Először bemutatjuk azt az egyszerű modellt, amely a számítások alapjául szolgált. A képleteket nem kedvelő olvasó ezt a részt átugorhatja, kivéve az utolsó bekezdéseket, ahol meghatározzuk az *effektív* és a *biztosítással korrekten járulékkulcs* fogalmát. A számítási eredményeket ugyanis elsősorban e két fogalom segítségével fogjuk bemutatni, mégpedig hosszú idősoros, fásasztó táblázatok helyett szemléletes ábrák segítségével. (Ami a formális modell-leírásban definiált relatív kamattényezőt illeti, ebben a cikkben csak olyan változatokat tárgyalunk, amelyekben $u=1$, vagyis – a gazdasági növekedés *arany szabálya* szerint – *a kamatláb mindenkor egyenlő a numéraire-nek választott bruttó átlagbér nominális növekedési ütemével.*) Ezután a demográfiai és a gazdasági tényezők hatását vizsgáljuk, lényegében változatlanul tartva a jelenlegi nyugdíjrendszer alapvonásait. Ezt követi majd az egypillérű, illetve a kétpillérű reform, a rövidség kedvéért csupán egy-egy változatban.

Egy egyszerű modell

A modell feladata, hogy az öregségi nyugdíjbiztosítás keresztmetszeti és hosszsmetszeti egyensúly(hiány)át jellemző, aggregált mutatókat szolgáltatson, a lehető legegyszerűbb eszközökkel. Egy *naptári évben egy évjárat* átlagos nyugdíjbiztosítási jellemzői az *elemi adatok*, ennél mélyebb részletekbe nem bocsátkozunk. Az évjáratot sem nemek, sem társadalmi csoportok szerint nem részletezzük; az év eleji, év közepi és év végi állapotok közötti különbséget elhanyagoljuk.

Demográfiai alapok. A demográfiai szokástól eltérően x -szel nem az életkort, hanem a születési évet jelöljük. Legyen b_x a születések száma x évben, $m_{x,j}$ az x évben született évjárat halálozási rátája j évben és T a legmagasabb megélhető életkor. Akkor az x évben született élők száma t évben

$$l_{x,t} = b_x \prod_{j=x}^t (1 - m_{x,j}) \quad x = t - T, \dots, t. \quad (1)$$

Legyen továbbá K a keresőkor első koréve és N a legalacsonyabb nyugdíjkorhatár. Akkor L_t^A az *aktív korú* népesség t évben és L_x^A az x évben született évjárat által *összesen megélt aktív korú évek száma*:

$$L_t^A = \sum_{x=t-N+1}^{t-K} l_{x,t} \quad L_x^A = \sum_{t=x+K}^{x+N-1} l_{x,t}, \quad (2)$$

hasonlóan L_t^P a nyugdíjas korú népesség és L_x^P az x évben született évjárat által *összesen megélt nyugdíjas évek száma*:

$$L_t^P = \sum_{x=t-T}^{t-N} l_{x,t} \quad L_x^P = \sum_{t=x+N}^{x+I} l_{x,t}. \quad (3)$$

Ezekből f_t a t évben a *keresztmetszeti*, f_x az x évben született évjáratra a *hosszmetszeti demográfiai függőségi ráta*:

$$f_t = L_t^p / L_t^A \quad f_x = L_x^p / L_x^A \quad (4)$$

Makrogazdasági környezet. Évtizedekre makrogazdasági prognózist vagy akár szcenáriókat készíteni reménytelen, értelmetlen vállalkozás lenne. Ezért *numéraire*-nek, számolási egységnek választjuk az aktív keresők mindenkor *nominális bruttó átlagbérért*, amelyet a t -edik naptári évre vonatkozóan ψ_t -vel jelölünk. Ha egy jövedelemáramlást ebben az egységben fejezünk ki, akkor erre a *relatív* jelzővel fogunk utalni. A *numéraire* jövőbeli alakulásáról semmiféle feltevésre nincs szükségünk, mert nem meghatározhatatlan vásárló erejű forintösszegeket, hanem *arányokat* kívánunk számszerűsíteni.

A hosszmetzeti kategóriák meghatározásához még a *relatív diszkontálásnak* nevezhető eljárásra is szükségünk lesz. Ezért bevezetjük a

$$\begin{aligned} \lambda_t &= \psi_t / \psi_{t-1} - 1 && \text{növekedési ütem,} \\ \varrho_t & && \text{kamatláb,} \\ u_t &= (1 + \varrho_t) / (1 + \lambda_t) && \text{relatív kamattényező} \end{aligned}$$

definíciókat. A modell leírásában bátran megtarthatnánk a relatív kamattényezőit időben változóknak, a számszerűsítésnél azonban megintcsak értelmetlen hosszú távú prognózisra kényszerülnénk. Ezért, a szakirodalomban általános szokással összhangban, bevezetjük a modell egyetlen *stationer feltevését*:

$$u_t = u \quad \text{minden } t\text{-re.} \quad (5)$$

Tekintsük egy $t-n$ -ben lezajlott, $\hat{y}_{t-n} = \psi_{t-n} y_{t-n}$ áramlás jelenértékét t -ben:

$$\hat{y}_{t-n}(t) = \psi_{t-n} y_{t-n} (1 + \varrho_{t-n+1}) \dots (1 + \varrho_t),$$

csak hogy

$$\psi_{t-n} = \psi_t / (1 + \lambda_{t-n+1}) \dots (1 + \lambda_t),$$

és így

$$\hat{y}_{t-n}(t) = \psi_t y_{t-n} u^n, \quad (6)$$

ahol $\hat{y}_{t-n} u^n$ az y_{t-n} relatív áramlás *relatív jelenértéke* (vagyis ψ_t -ben, mint egységben kifejezett jelenértéke) t -ben.

Elemi adatok. Az x évben született évjáratból a t évben élők $\omega_{x,t}$ hányada megy nyugdíjba, ez jellemzi a *nyugdíjba vonulási magatartást*. Átlagosan megállapított relatív induló nyugdíjuk $\pi_{x,t}$ a *helyettesítési ráta*, ez határozza meg, hogy az addigi munkajövedelemnek mekkora hányadát pótolja a nyugdíj. Ezekből az x -es évjáratból *nyugdíjba vonulók száma* t -ben $\hat{z}_{x,t}$ és együttes *relatív nyugdíjuk* $\hat{p}_{x,t}$ ($x = t - T, \dots, t - N$).

$$\hat{z}_{x,t} = l_{x,t} \omega_{x,t} \quad \hat{p}_{x,t} = l_{x,t} \omega_{x,t} \pi_{x,t}. \quad (7)$$

Az x évben született összes *nyugdíjas létszáma* t évben

$$z_{x,t} = \sum_{i=x+N}^t \hat{z}_{x,i} \prod_{j=i}^t (1 - m_{x,j}) = l_{x,t} \sum_{i=x+N}^t \omega_{x,i}, \quad (8)$$

az x -es évjárat összes *relatív, illetve abszolút nyugdíja* pedig

$$p_{x,t} = l_{x,t} \sum_{i=x+N}^t \omega_{x,i} \pi_{x,i} \quad \hat{P}_{x,t} = \psi_t p_{x,t} \quad (9)$$

Vegyük észre, hogy a korábban megállapított relatív induló nyugdíjakat is a t -beli ψ_t átlagbérrrel szorozzuk. Ezzel a *nyugdíjak mindenkori bérexindexálását* tételezzük fel, alsó és felső határok nélkül. Így változatlanul maradnak egyrészt a nyugdíjak és az átlagbér közötti, másrészt az egyéni nyugdíjak közötti arányok.

Ha $d_{x,t}$ a nyugdíjjogosultságot nem szerzett idős korúak száma, akkor az x -ben született évjáratból a *korhatár feletti aktív keresők száma* t -ben

$$a_{x,t} = l_{x,t} - z_{x,t} - d_{x,t} \quad x = t - T, \dots, t - N. \quad (10)$$

Legyen A_t a munkaerőpiac aktív keresők iránti igénye t évben. Akkor az x évben született évjáratból az *aktív korú aktív keresők száma*

$$a_{x,t} = \frac{A_t - \sum_{x=t-T}^{t-N} a_{x,t}}{L_t^A} l_{x,t} \quad x = t - N + 1, \dots, t - K. \quad (11)$$

A tört számlálója a munkaerő-keresletből és a nyugdíjas korú aktív keresők számából (tehát közvetve a nyugdíjba vonulási magatartásból) határozza meg a korhatár alatti aktív keresők számát. A hányados az *aktív korúak participációs rátája*, ezt az átlagot alkalmazzuk minden aktív korú évjáratra.

Az x évben született évjáratból a *korhatár alatti inaktívak száma* $l_{x,t} - a_{x,t}$. Ezek közül $g_{x,t}$ a „fizető” inaktívak száma, akik nyugdíjjáruelékot fizetnek (vagy helyettük fizet valaki). Ha h_t a „fizető” inaktívak átlagos (tényleges vagy imputált) jövedelme az aktív keresők átlagbéreinek hányadaként, akkor az x -es évjárat teljes *relatív, illetve abszolút járulék alapja* t -ben ($x = t - T, \dots, t - K$):

$$q_{x,t} = a_{x,t} + h_t g_{x,t} \quad \hat{Q}_{x,t} = \psi_t q_{x,t} \quad (12)$$

Aggregátumok és egyensúly(hiány). A keresztmetszeti aggregátumok egyszerű összegzéssel adódnak, a hosszsmetszeti (életpálya menti) aggregátumok számításához pedig a (6) példát hasznosítjuk.

$$\hat{P}_t = \psi_t \underbrace{\sum_{x=t-T}^{t-N} p_{x,t}}_{P_t} \quad \hat{P}_x = \psi_{x+T} \underbrace{\sum_{t=x+N}^{x+T} p_{x,t} u^{x+T-t}}_{P_x} \quad (13)$$

\hat{P}_t az *abszolút és* P_t a *relatív aggregált nyugdíjkiadás* t -ben. \hat{P}_x az x -es évjárat abszolút és P_x a *relatív életnyugdíja* (az élet során élvezett összes nyugdíjának jelenértéke az életpálya végén).

$$\hat{Q}_t = \psi_t \underbrace{\sum_{x=t-T}^{t-K} q_{x,t}}_{Q_t} \quad \hat{Q}_x = \psi_{x+T} \underbrace{\sum_{t=n+N}^{x+T} q_{x,t} u^{x+T-t}}_{Q_x} \quad (14)$$

\hat{Q}_t az abszolút és Q_t a *relatív aggregált járulékalap* t -ben, \hat{Q}_x , illetve Q_x pedig az x -ben született évjárat járulékalapként szolgáló abszolút, illetve relatív *életjövedelme* (az életpálya során élvezett összes jövedelem jelenértéke a pálya végén).

Adatván a nyugdíj és a járulékalap, az egyensúly vagy annak hiánya az alkalmazott *járulékkulcstól* függ. Nyilvánvaló, hogy a nyugdíjalap *bevételi–kiadási egyenlege* t -ben a kulccsal szorzott járulékalap és az aggregált nyugdíjkiadás különbsége; az x -ben született évjárat *hagyatéka* pedig ugyancsak a mindenkori kulccsal szorzott járulékalap és a nyugdíj jelenértékének különbsége az életpálya végén. Ezeket sokféle változatban, önkényesen választott járulékkulcsokkal számolgathatnánk. Sokkal világosabb képet kapunk azonban egy nyugdíjrendszer makroszintű jellemzőiről, ha meghatározzuk az időben változó μ_t *effektív* járulékkulcsokat, amelyek mindig keresztmetszeti egyensúlyt (zérus egyenleget) biztosítanak, illetve azt az időben állandó μ_x *biztosításilag korrekt* kulcsot, amely egy adott évjáratra hosszmetzeti egyensúlyt (zérus hagyatékot) hozna létre:

$$\mu_t = P_t / Q_t \quad \mu_x = P_x / Q_x \quad (15)$$

Az effektív és a biztosításilag korrekt járulékkulcs szintetikus jellemzője minden nyugdíjrendszernek, hiszen valamennyi figyelembe vett paramétértől függ. Nem függ viszont a járulékkulcsot a gyakorlatban kialakító érdekviszonyoktól, tehát megmutatja, hogy *valóságosan, közgazdasági szempontból* mennyi aktív kori hozzájárulás szükséges – a helyettesítési rátával meghatározott színvonalú – időskori megélhetés biztosításához keresztmetszetileg, illetve hosszmetzetileg.

A demográfiai alapok

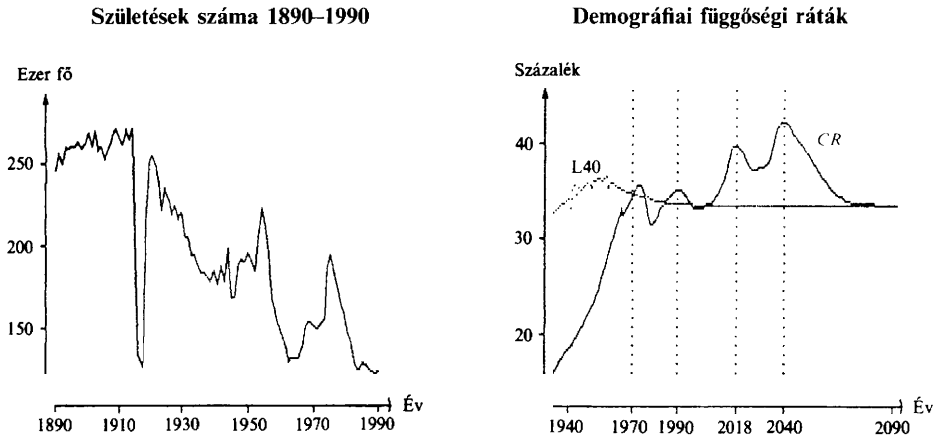
Itt csak olyan számítási változatokat fogunk bemutatni, amelyekben az 1993. évi születésszámot és korszpecifikus halandóságot a jövőre nézve változatlanak tételezzük fel. Ez persze nem prognózis, csupán a legegyszerűbb „kályha”, amelytől elindulhatunk, hiszen a termékenység és a halandóság valóságos változásáról megbízható prognózist ma senki sem adhat.

A feltevés alapján a jövő század végére a népesség stacionerré válik, vagyis létszáma és korösszetétele a mai halandósági viszonyoknak megfelelő szinten stabilizálódik. Ebből következik, hogy – általában már 2070-től kezdve – a számítandó nyugdíjrendszeri mutatók is megállapodnak, valamilyen szinten állandósulnak. Ez természetesen megint csak nem prognózis, hanem a *jelenlegi születési és halandósági viszonyoknak* megfelelő színvonalak megjelenése. A jövő század első felében ettől tapasztalható eltérések, ingadozások ugyanis nem a jelenből fakadnak, hanem a múltból, a születések és a halandóság *huszadik századi történetéből*.

Közismert, a nemzetközi és hazai irodalomban bőségesen tárgyalt tény, hogy a mai korhatár szerinti nyugdíjaskorú népesség a jövő században két nagy hullámban, a 2010-es és 2030-as évtizedben, számottevően megnövekszik. Ekkor kerülnek majd nyugdíjaskorba az 1950-es években született nagy létszámú évjáratok, a Ratkó-gyerekek és Nyugaton a baby-boomerek, illetve az 1970-es években ugyancsak nagy számban született gyermekeik. A korhatár felemelése ezen nem változtatna, csupán néhány évvel későbbre halasztaná a tetőzések időszakát.

A nyugdíjrendszerek összeomlását jövendőlkő szakirodalom azt sugallja, hogy ezek a nagy létszámú évjáratok nem halmoznak fel eleget saját nyugdíjaskorukra, hiszen a felosztó-kirovó rendszerben csupán a mostani, alacsonyabb létszámú nyugdíjas korosztályokat kell eltartaniuk. Sajnos, ezt az állítást eddig soha nem ellenőriztem számszerűen, és magam is kinyomtatam (Augusztinovics [1993]) – holott nem igaz, legalábbis Magyarországon biztosan nem.

1. ábra



A baby-boom évjáratok a saját születésük közeli időköznyezetében valóban kiemelkedő számban léptek be az életbe. Csakhogy a mai nyugdíjas korosztályok nem közvetlenül előttük születtek, hanem a huszadik század első felében. Az 1. ábra bal oldalán látható, hogy egészen 1930-ig – az első világháború 4 évét kivéve – sokkal nagyobb volt a születések száma, mint az 1950-es, illetve 1970-es évek csúcán. Ezenkívül a mai nyugdíjasok életpályájuk első felét a fiatalkori halandóság gyors javulása közepette élték le, tehát elődeikhez képest viszonylag nagy, modern arányban érték meg a nyugdíjaskor kezdetét. Az 1960-as évek közepétől viszont a halandóság javulása megállt. A 60 éves korban várható átlagos élettartam ma gyakorlatilag ugyanannyi, mint 1960-ban volt. Röviden tehát: a mai nyugdíjasok nem kevesen, hanem *sokan* vannak, de nem azért, mert sokáig élnek, hanem mert *sokan születtek*.

A 1. ábra jobb oldalán az L40-nel jelzett görbe a mindenkor 40 éves évjárat hosszmetzeti függőségi rátáját ábrázolja (minden t -re az f_{t-40} mutatót). A CR-rel jelzett görbe a mindenkor keresztmetzeti rátát (f_t) mutatja, amely már most is magasabb, és a 21. század első háromnegyedében mindenképpen magasabb marad, mint a hosszmetzeti ráta. Magyarországon már ma is az a helyzet, amit általában csak 2010 utánra várnak: a népességben nagyobb az időskorúak aránya, mint az évjárat életpályán az időskor súlya. A mai felosztó-kirovó rendszerben a jelenlegi keresőkorúak átlagosan, egy főre számítva nem kevesebb, hanem *több* nyugdíjast „tartanak el”, mint amennyien ők lesznek „eltartandó” korokban.

Ennek messzemenő következményei vannak a nyugdíjrendszer lehetséges átalakítása szempontjából: a keresztmetzeti effektív járulékulcs (μ_t) jóval magasabb és a jövő század második feléig magasabb marad, mint a 45 év körüli és fiatalabb évjáratok biztosítással korrektségi kulcsa (μ_t). Ha olyan nyugdíjrendszerre térnénk át, amely az aktív korúakat biztosítással korrektségi mértékben terheli, akkor az előttünk álló évtizedekben ingadozó mértékű, de mindig jelentős keresztmetzeti hiányokra kellene számítani.

A gazdasági aktivitás

Érdeemes röviden beszámolni legelső, elvetett számításunkról. Itt még nem a (11) képletben megadott módon határoztuk meg az aktív korú keresők számát, hanem – általános szokás szerint – a participációs rátát tartottuk meg az 1993. évi szinten. Így nemcsak a nyugdíjasok, hanem az aktív keresők és az inaktívok száma is egyértelműen a demográfiai trendektől függött. Ez azonban mind közép-, mind hosszú távon képtelenséget eredményezett.

Középtávon, 1993-tól 1999-ig az aktív keresők száma minden évben, folyamatosan emelkedett a demográfiai adottságoknak megfelelően, hiszen jelenleg növekszik a keresőképes korban lévő évjáratok lélekszáma. Ugyanakkor tudjuk, hogy az aktív keresők száma 1993-tól tovább csökkent, és minden valószínűség szerint legalább 1996-ig csökkenni fog.

Hosszabb távon, 2000-től kezdve viszont ebben a számításban az aktív keresők száma zuhanó repülésbe kezdett, a kritikus 2010-es évtized közepéig 3,5 millió főre csökkent, majd az évszázad közepére elérte az alig 3 millió fős mélypontot. Pedig a valóságban semmi ok nincs arra, hogy a gazdaság munkaerő-felszívó képessége a demográfiai trendet kövesse. Az aktív keresők számának nem kell csökkennie pusztán azért, mert kevesebben vannak a keresőképes korúak. Ha nagyobb lesz a munkaerő-kereslet, akkor többen dolgozhatnak, kevesebben maradnak munkanélküliek.

Ez a számítás ráébresztett arra, hogy hibás egy másik, a nyugdíjreformok szakirodalmában szintén általános feltevés is: az „eltartók”, vagyis a keresők számát nem határozzák meg egyértelműen a demográfiai trendek. A mai gazdaságok a mostani aktivitási ráták mellett óriási munkaerő-tartalékokat hordoznak, hagyának kihasználatlanul – a fejlettek azért, mert fejlettek, az elmaradottak azért, mert elmaradottak. Ha a demográfiai adottságok miatt ez a tartalék felszívódik, ha a fiatal munkanélküliek helyett a fiatal keresők kerülnek túlsúlyba, az társadalmilag és gazdaságilag egyaránt csak előnyös lehet. Ezért a konstans aktivitási ráta egyszerű feltevését elvetettük, az itt bemutatandó változatokban nem a participációs rátából számítjuk az aktív keresők számát, hanem az utóbbit adjuk meg kívülről, a (11) képlet szerint.

Feltételeztük, hogy 1993-tól 1996-ig az aktív keresők száma évente 100 ezer fővel tovább csökken, (ma már tudjuk, hogy 1994-ben több mint 150 ezer fővel csökkent); majd 1999-ig ugyancsak évi 100 ezer fővel növekszik, amolyan „helyreállítási periódusként”. A jövő századra három variánst vizsgáltunk meg, ezekben az aktív keresők száma 2000-től

K_0 konstans marad az ismét elért 1993. évi szinten,

K_1 évente egy százalékkal növekszik 2016-ig,

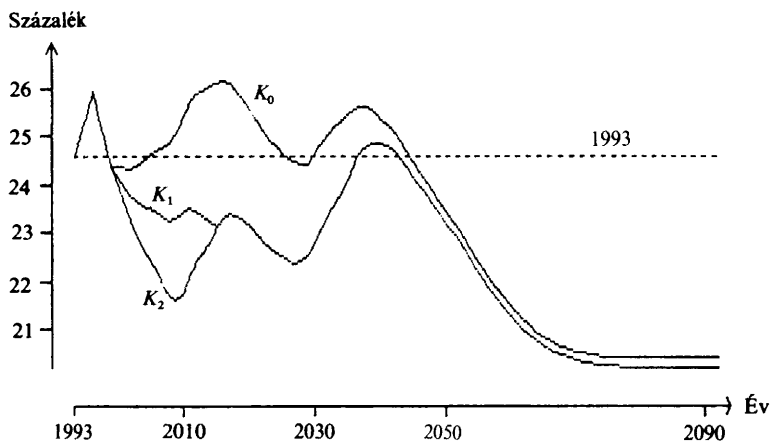
K_2 évente két százalékkal növekszik 2010-ig.

A K_0 változatban a participációs ráta a jövő század első évtizedeiben növekszik, (hiszen csökken az aktív korúak száma), de soha nem éri el az 1985. évi 87,8 százalékot. A K_1 változat 2016-ban, a K_2 változat már 2010-ben „beleütközik” ebbe a korlátba; attól kezdve az aktív keresők számát a demográfiai adottságok szerint konstans aktivitási rátával határozzuk meg.

A nyugdíjrendszert jellemző nyugdíjba vonulási magatartást és helyettesítési rátát mindhárom változatban az 1993. évi bázisnak megfelelő szinten tartottuk. Ennek legfontosabb jellemzői, hogy 56 éves korban az évjáratok 55 százaléka, 61 éves korban pedig 95 százaléka már nyugdíjban van; ennek megfelelően a többi korévben jelentéktelen a nyugdíjba vonulók aránya. A relatív induló és átlagos nyugdíjak pedig rendkívül nivelláltak, 56 és 70 éves kor között az egyes életkorok relatív nyugdíjai alig 4-5 százalékponttal különböznek – a nyugdíjak egyenlőtlensége jóval kisebb mind a biztosítási indokolt, mind a társadalom által elfogadható mértéknél.

Az effektív járulékkulcs alakulását a három változatban a 2. ábra mutatja be. Figyeljük meg, hogy

Effektív járulékkulcsok a gazdaságiaktivitás-változatokban



1. az 1993. évi effektív kulcs 24,6 százalék volt, mélyen a törvényes 30,5 százalék alatt. Ennek magyarázata, hogy *a*) a törvényes járulékok jelentős része nem folyt be, a kintlevőségek tovább növekedtek; *b*) még a befolyt járulékok is túlfedezték a nyugdíjkiadásokat, a többletből a Nyugdíjbiztosítási Alap nem nyugdíj jellegű ellátásokat finanszírozott a költségvetés helyett;

2. az 1996 után feltételezett „helyreállítás” során az effektív kulcs valamelyest az 1993. évi szint alá csökken, és ezt csak a pesszimista K_0 változatban éri el ismét, a demográfiailag kritikus 2010-es és 2030-as évtizedben. A 2016-ban „összeérő” K_1 és K_2 változatokban az effektív kulcs soha nem éri el a 25 százalékot;

3. a 21. század második felében, a 20. századi születési hullámok levonulása után, az effektív kulcs gyorsan csökken és 21 százalék alatt stabilizálódik.

Összefoglalóan: a törvényes 30,5 százalékot még csak meg sem közelítjük, jóllehet ezekben a változatokban a nyugdíjrendszer minden paraméterét változtatlanul tartottuk. Ez azt jelenti, hogy itt valóban jelentős tartalékok vannak. A törvényes kulcs számottevően csökkenthető lenne, ha valóban befolyna a törvényes járulék, és megszűnne a nyugdíjrendszer további terhelése más területekre tartozó szociálpolitikai feladatokkal (például a munkanélküliség részleges levezetésével).

Megalapozatlanok tehát azok az állítások, amelyek szerint „ez a nyugdíjrendszer hosszú távon finanszírozhatatlan”. (Erre a következtetésre jutott Bod [1992] is.) Reformra nem azért van szükség, hogy valamiféle tartós finanszírozási válságot elhárítsunk, hanem azért, hogy a rendszer funkcionális zavarait kiküszöböljük.

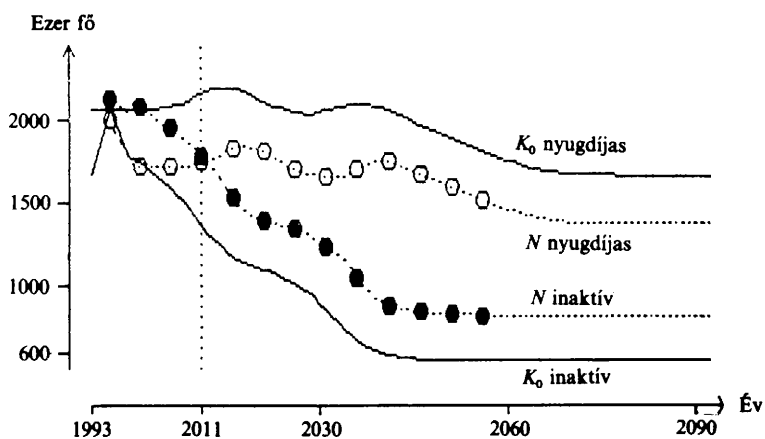
Ha viszont megváltozik a nyugdíjba vonulási magatartás, akár erőszakos korhátáremeléssel, akár ösztönző rendszerek bevezetésével, akkor ez visszahat a gazdasági aktivitás generációk közötti megoszlására. Hiszen, mint láttuk, a következő néhány évtizedben az aktív keresők száma a gazdaság munkaerő-felszívó képességén, a munkaerő iránti keresleten múlik, nem pedig azon, hogy hányan mennek nyugdíjba. Ha több időskorú marad munkában, kevesebb munkahely jut a fiataloknak és középkorúaknak.

Egyebek között erről az apróságról feledkeznek meg a Világbank Magyarországról szóló „Rövidkéje” (Issue Brief 12, Simulation of an Eastern European Transition, 339–341. o.) az Averting the Old Age Crisis című tanulmánykötetben (Világbank [1994]). Itt feltételezik számos más sokkterápiás intézkedés mellett, hogy 1996-tól 2002-ig senki nem vonul nyugdíjba, majd minden további érvelés nélkül kinyilatkoztatják, hogy ennek következtében növekszik a GDP. Ez utóbbi természetesen csak akkor lehetne igaz, ha a magyar gazdaság jelenleg éppen munkaerő-hiánnyal küzdene, és a GDP növekedésének egyetlen akadálya a korai nyugdíjba vonulás lenne.

A korhatár ilyen vagy olyan emelésére elhangzott javaslatoknak se szeri se száma. A következmények vizsgálata érdekében a legegyszerűbb kérdést tettük fel: mi történne, ha 1996-tól 60 évre emelnék a női korhatárt? (Feltételeztük, hogy az egyéni magatartás ettől nem változik, mindenki azonnal nyugdíjba menekül, mihelyt lehet, vagyis 61 éves korban az évjáratoknak ugyanolyan hányada lesz nyugdíjban, mint most.) Mint várható, ez a megoldás szinte csodát tesz a Nyugdíjbiztosítási Alap pénzügyi egyensúlyával. A jelenleg tapasztalt hiány azonnal, már 1996-ban eltűnik, hiszen öt éven át, évente mintegy 60 ezer fővel kevesebben mennek nyugdíjba, mint eddig. Az effektív járulékkulcs 2000-re 20 százalékra csökken, és már a demográfiai szempontból kritikus időszakok is alig számítanak: a kulcs a legrosszabb években sem emelkedik 22,6 százalék fölé. A generációs következményeket a 3. ábra mutatja be.

3. ábra

A nyugdíjasok és a 19–60 éves inaktívak létszáma



A feltételezett foglalkoztatási mélypontra, 1996-ban a 19–60 éves inaktívak létszáma eléri a nyugdíjasok számát, ami önmagában is példátlan jelenség. (Ma már tudjuk, hogy ez már 1994-ben bekövetkezett.) Ez után viszont a K_0 variánsban a fiatal és középkorú inaktívok száma folyamatosan csökken – kezdetben a javuló foglalkoztatottság miatt, később pedig a demográfiai trend miatt. Ezzel szemben abban – az N -nel jelzett változatban –, amelyben a női korhatár emelését feltételeztük, a nyugdíjasok száma néhány év alatt mintegy 300 ezer fővel csökken, a keresőkorú inaktívok száma viszont 2012-ig meghaladja a nyugdíjasok számát. Az „eltartási teher” tehát egyetlen fővel sem csökken, csak nyugdíjasok helyett fiatalkorú vagy 56–60 éves „inaktívokat” kell eltartani. Előnyös ez? Célszerű ez? Ez a kérdés messze meghaladja a nyugdíjrendszer szűkebben vett problémakörét, átfogó és messze tekintő, társadalmi és gazdasági megfontolást igényelne.

Egy pillérű reform

Ez a reform egységes, társadalombiztosítási jellegű, felosztó-kirovó nyugdíjrendszer keretében valósítja meg a biztosítási és az újraelosztási funkciót. Az egyéni nyugdíj két komponensből áll. A munkanyugdíjnak nevezhető része biztosításlag korrekt, megfelel a kétpillérű eset munkanyugdíj rendszerének. Az ehhez kapcsolódó támogatási-adózási rendszer viszont megvalósítja a kétpillérű eset alapnyugdíjrendszerének funkcióját, az újraelosztást, az egyenlőtlenségek tompítását. Az egyén mindenkor pontos információval rendelkezik arról, hogy tényleges nyugdíja hogyan tevődik össze ezekből a komponensekből.

Ezt a nyugdíjformulát és a hozzá tartozó módszertant a cikk következő része tárgyalja. Itt, a makroszintű összefüggések szempontjából csak az fontos, hogy ennek hatására hogyan alakulnak a relatív induló nyugdíjak. Az egyéni szinttől a makroszintig azzal az egyszerűsítő feltevéssel jutunk el, hogy aki egy évvel idősebb, az egy évvel többet dolgozott – ezzel az induló nyugdíjak egyenlőtlensége korszpecifikussá válik, és kezelhető az évjáratokkal operáló makroszámításban. A demográfiai és gazdasági tényezőket a K_0 variánssal azonos módon vesszük figyelembe.

Feltételezzük, hogy 2000-től kezdve a nyugdíjjogosultság alsó küszöbe a betöltött 57 év – férfiakra és nőkre egyformán. Ugyanakkor megváltoznak a *relatív induló nyugdíjak*, éspedig egyértelműen progresszívvé válnak a nyugdíjba vonulás körülményeitől függően. Aki idősebb, tehát több járulékot fizetett és rövidebb ideig fog nyugdíjat élvezni, az nagyobb induló nyugdíjat kap – bár biztosításlag nem korrekt mértékben, mert az egyenlőtlenséget tompítja az adózási-támogatási rendszer. Például 65 éves kori nyugdíjba vonulás esetén az induló nyugdíj – egyébként azonos feltételek mellett – 42 százalékkal, 70 éves korban 80 százalékkal nagyobb, mint 58 éves korban lenne.

Adatván a korszpecifikus helyettesítési ráta, az *átlagos nyugdíjszínvonal* egyetlen, kívülről megadott paramétertől függ, amellyel a relatív induló nyugdíjakat „kalibráljuk”. Ezt a paramétert itt úgy választottuk meg, hogy a 64 éves korban nyugdíjba vonulók induló nyugdíja legyen azonos a 64 évesek bázisbeli átlagos nyugdíjával.

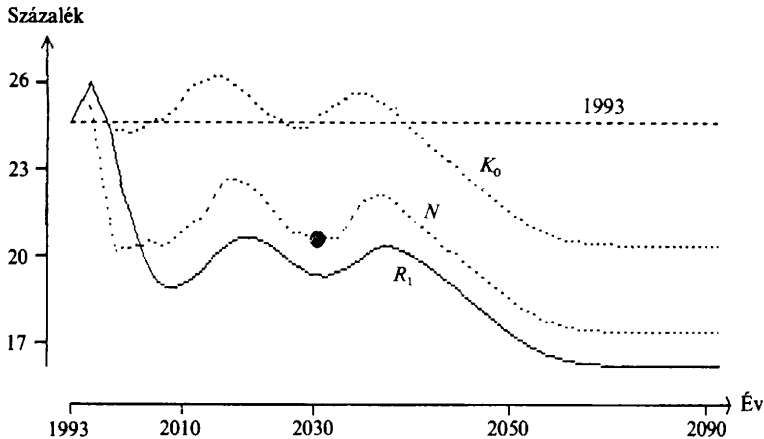
Feltételezzük, hogy ennek hatására alapvetően megváltozik a *nyugdíjba vonulási magatartás*, és ezt lehetővé teszi az alsó korhatárt betöltött dolgozók munkajogi védelme. Az alsó küszöb környékén, az alacsony induló nyugdíj hatására, csak kevesen választják a nyugdíjba vonulást: 58 és 59 éves korban az évjárat 8-8 százaléka. Ugyancsak kevesen maradnak munkában 65 éves kor után: mindössze 16-17 százalék. A nyugdíjba vonulás súlya, a „korcentrum” így 62-63 éves korra tolódik. A magatartás változását természetesen fokozatosnak képzeljük. A reform évében 14 *átmeneti évjárat él*, amelynek tagjai részben már nyugdíjban vannak; a többiek lassanként, de mindenesetre másként alkalmazkodnak az új szabályokhoz, mint azok, akik már az új rendszerbe fognak „beleöregedni”.

Természetesen mindez szintiszta feltevés, empirikus alapok nélkül. Egy valódi reform előkészítése során számos különböző módszerrel, többek között mikroszimulációval és széles körű közvélemény-kutatással kellene valószínűsíteni a jogosultak várható reakcióját a megváltozó induló nyugdíjskálára. Az átlagos nyugdíjszínvonal pedig tetszőlegesen parametrizálható, de nem szük látókörű fiskális megfontolások, hanem társadalmi közmegegyezés alapján, annak tudatában, hogy magasabb nyugdíjszinthez magasabb járulékkulcs tartozik.

Az alkalmazkodás fokozatos volta ellenére már a 21. század első évtizedében igen jelentősen csökken a nyugdíjasok létszáma, részben azért, mert az 56-57 éves nők nyugdíjba vonulását kizárjuk, részben pedig azért, mert kezdettől érvényesül a továbbdolgozásra irányuló anyagi ösztönzés. Figyelemre méltó, hogy 2004-től kezdve és mindvégig alacsonyabb a nyugdíjaslétszám, mint az előbb tárgyalt, nőikorhatár-emelési variánsban. E két változat effektív kulcsait a 4. *ábra* mutatja be, a K_0 alap-

4. ábra

Effektív járulékkulcsok. Egypillérű reform vagy a női korhatár emelése



változattal egybevetve; az egypillérű reform görbét R_1 -gyel jelöltük. Látható, hogy a megreformált, egységes nyugdíjrendszerben az effektív járulékkulcs gyorsan csökken, és a demográfiai szempontból kritikus évtizedekben is alig emelkedik 20 százalék fölé, a 21. század második felében pedig 17 százalék alatt stabilizálódik. Ez az ésszerű, ösztönző, az egyéni választási lehetőséget 57 éves kor után férfiak és nők számára egyaránt biztosító reform hosszú távon tehát „jobb” eredményt ér el, mint a durva és azonnali korhatáremelés, amely az egyéni magatartást végső soron nem befolyásolja.

A nyugdíjasok létszámának csökkenése természetesen ugyanolyan irányú, de még erősebb hatással van a keresőkorú inaktívok létszámára, mint a női korhatár adminisztratív felemelése; következésképpen ugyanazokat a megfontolásokat teszi indokolttá. Nem mindegy azonban, hogy itt ez csak 2000-től érvényesül, és az inaktívok létszáma soha nem haladja meg az 1996. évi csúcsot.

Kétpillérű reform

Ez a reform két, egymás mellett működő rendszerben valósítja meg az újraelosztó és a biztosítási funkciót. A szolidaritásról az alapnyugdíjrendszer gondoskodik, így nem kell adózással és támogatással tompítani a munkanyugdíjak egyenlőtlenségeit. Erről a cikk harmadik része szól bővebben. A makroszintet ugyanazzal a feltevéssel kapcsoljuk az egyéni szinthez, mint az egypillérű esetben. A demográfiai és gazdasági feltevések itt is azonosak a K_0 alapvariánszal.

Feltételezzük, hogy betöltött 65 éves kor után *mindenki* alapnyugdíjat kap, korábbi aktivitásától, jövedelmétől és minden más tényezőtől függetlenül. Az alapnyugdíj mértéke a mindenkorinál átlagbér 30 százaléka. Az alapnyugdíj forrása az *alappjárulék*, amelyet 19–65 éves kor között *mindenki* fizet. Ennek tulajdonképpen nincs „kulcsa” a szó szoros értelmében, hiszen nem kapcsolódik az átlagbérben

kifejeződő munkajövedelemhez. Mértékét az átlagbér hányadaként kifejezve mégis valamiféle kulcsot kapunk, ezt is megvizsgálhatjuk keresztmetszetileg effektív és biztosítással korrektt változatban.

Az alapjárulék beszedésének számos változata lehetséges. Személyes véleményem szerint igenis kívánatos lenne az egyéni, állampolgári kötelezettség. Aki jövedelem hiányában nem tud fizetni, ahelyett fizessen valaki más: a jól kereső házastárs, a hadsereg, a munkanélkülieket ellátó hivatal, végső esetben a területi önkormányzat. Ebben az esetben ugyanis a társadalom jóval érzékenyebb lenne az „inaktívok” problémájára, hiszen *itt és most* kellene nemcsak jelenbeli megélhetésükért, hanem jövőbeli nyugdíjukért is helyettük fizetni, nem lehetne ezt a terhet a majdani kereső generációkra áthárítani. Más vélemények szerint az alapnyugdíj forrását a személyi jövedelemadóból kellene biztosítani, egyrészt mert ebben fejeződne ki a generációk közötti szolidaritás, másrészt mert az szja-nak megvan a jövedelemalapja és pedig ez szélesebb, mint a munkajövedelem. Végeredményben azonban az alapjárulék beszedésének módja és egyének közötti el- vagy újraelosztása számításunk szempontjából közömbös mindaddig, amíg aggregált összege az említett, alternatív mértékeknek megfelel.

Munkanyugdíj az aktív keresőkre kötelező nyugdíjbiztosítás által nyújtott járadék; forrása a *munkajárulék*. A járadék igénybevételének megkezdéséről a biztosított szabadon dönt betöltött 57 éves kora után; az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy 71 éves kora előtt. Az adott életkorban megállapított *induló munkanyugdíj* egyéni arányai természetesen a korábban fizetett járuléktól függenek; ezek átlagaként azonban a korszpecifikus arányok *biztosítással szigorúan korrektek*. Ebből igen erős életkor szerinti progresszió adódik: az induló munkanyugdíj – egyébként azonos feltételek esetén – 66 éves korban közel kétszer, 70 éves korban pedig majdnem háromszor akkora, mint 58 éves korban lenne.

Az induló munkanyugdíjak *színvonala* itt is egyetlen paraméterrel szabályozható: a *helyettesítési ráta* (a munkanyugdíjnak az utolsó keresetkezéssel viszonyított aránya) 70 éves kori nyugdíjba vonulás esetén legyen 70 százalék. Így annak, aki 70 éves koráig dolgozik, az alap- és a munkanyugdíj összege 100 százalékos helyettesítést biztosít.

Az induló munkanyugdíjak biztosítással szigorúan korrekt volta miatt a *nyugdíjba vonulási magatartás* hosszú távon, egy beérett biztosítási rendszerben, gyakorlatilag *közömbös* a biztosító számára. (Akárhány éves korban mennek nyugdíjba az emberek, az induló nyugdíjak arányai zérus nyugdíjvagyont biztosítanak az évszámított életpálya végére.) Egy reform bevezetésekor viszont rövid távon nem mindegy, hogy a reform hatására sokan, vagy kevesen mennek-e azonnal nyugdíjba. Itt azzal számoltunk, hogy az induló nyugdíjak erős progressziója még jobban ösztönöz a továbbdolgozásra, mint az R_1 variánsban. Más szóval, rövid távon igen kedvező hatást tételeztünk fel.

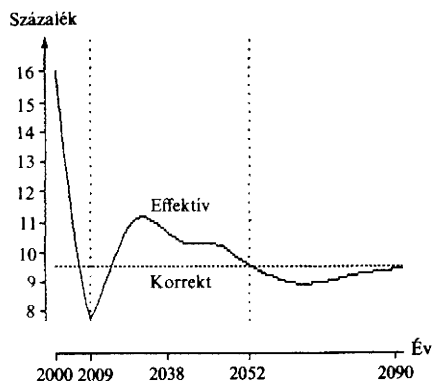
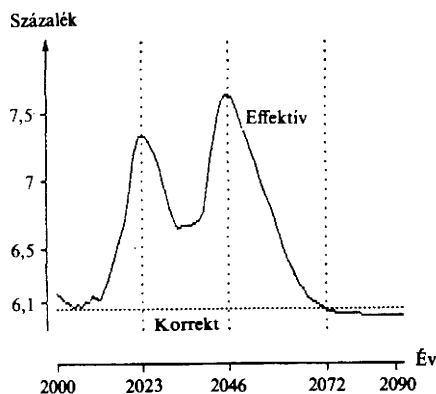
A reform 2000-ben lép életbe. Az 1999-ig bezárólag megállapított nyugdíjakból is alapnyugdíjjá minősítjük át a megfelelő részt, a maradékot pedig változatlan szinten, „régimunkanyugdíjként” visszük tovább. Az „új munkanyugdíjak” makroszintű becsüléséhez feltételezzük, hogy az egyes évszámított tagja a *pályaaktivitási ráta* arányában szerez munkanyugdíj-jogosultságot az új rendszerben. (Ez a ráta az évszámított által 19 és 57 éves kor között aktív keresőként megélt évek száma, az azonos életszakaszban megélt összes év számához viszonyítva.) A munkanyugdíj ugyanis csupán az aktív keresők biztosítási formája, a jogosultsági arány tehát erősen függő lesz az időben változó gazdasági aktivitástól, amely különböző évszámítottakat különböző módon érint.

Az 5. ábra bemutatja a két rendszer biztosítással korrektt és keresztmetszetileg effektív járulék kulcsait. Az alapjárulék korrektt kulcsa 6,1, a munkanyugdíjé 9,5, a kettő együtt is 15,6 százalék, jóval kevesebb, mint a jelenlegi nyugdíj-

Effektív és biztosítással korrekthet járulékkulcsok

Az alapnyugdíjrendszer

A munkanyugdíjrendszer



rendszerben adódó 21,4 százalékos körüli korrekt kulcs. Ennek oka az, hogy ez a kettős rendszer összességében is a bázisbelinél alacsonyabb aggregált és átlagos nyugdíjat biztosít, hiszen az alapnyugdíj csak 66 éves kortól kezdődik, ennél fiatalabbak számára pedig a munkanyugdíj csak a bázisbeli helyettesítési ráta töredékét nyújtja.

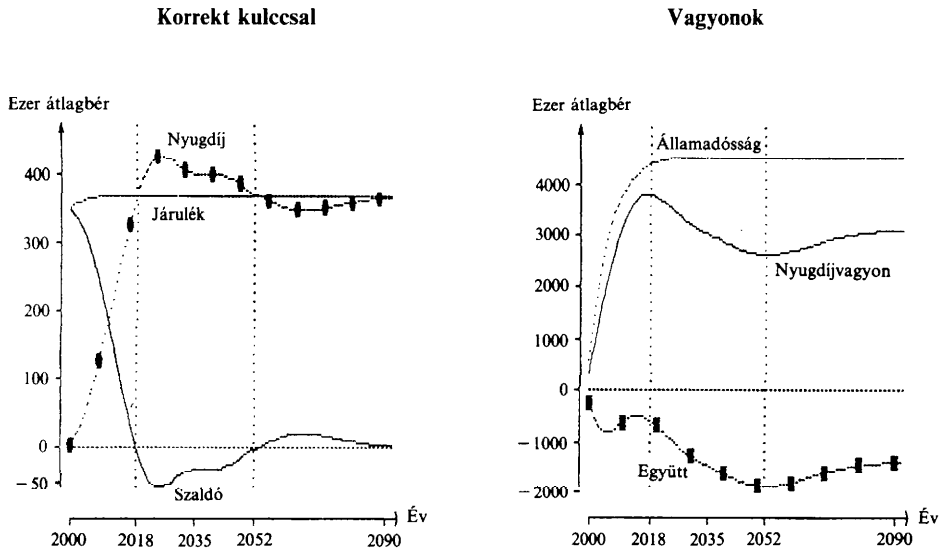
A jövő században várható demográfiai hullámvázis természetesen elsősorban az alapnyugdíjrendszert érinti. Mint az 5. ábrán látható, az effektív járulékkulcs két maximuma mintegy 10 évvel későbbre várható, mint a jelenlegi nyugdíjrendszerben, mivel itt csupán a 65 évesnél idősebb – és nem az 55 évnél idősebb – népesség érintett.

A társadalombiztosítási munkanyugdíjrendszerben komplex dinamika érvényesül, hiszen ez a rendszer maga is két alrendszerből áll: a magasabb „rég” (a reform előtt megállapított) és az alacsonyabb „új” (a reform után keletkező) munkanyugdíjakkal. Az előbbieket természetesen lassan elfognak, az utóbbiak lassan gyarapodnak. Körülbelül 2010-ig a magasabb régi nyugdíjtömeg fogyatkozása dominál, ezért az effektív kulcs meredeken csökken, ezután viszont szinte ugyanolyan meredeken emelkedik. A demográfiai hullámvázis azonban ezt a rendszert sem hagyja érintetlenül: a jövő évszázad közepéig a biztosítási szempontból korrekt kulcs alkalmazása esetén jelentős keresztmetszeti hiányok keletkeznek.

Ha viszont az új munkanyugdíj tőkésített magánbiztosításként működik, akkor a régi nyugdíjaktól függetlenül, önálló életet kezd élni. Ezért tekintsük most az új munkanyugdíjrendszert önmagában. A 6. ábra bal oldalán látható, hogy a járulékbételek a 21. század folyamán gyakorlatilag változatlan szinten maradnak, hiszen feltevésünk szerint változatlan az aktív keresők száma. A nyugdíjkiadások viszont csak lassanként növekszenek, hiszen eleinte sokkal többen vannak a járulékfizetők mint az új rendszerben nyugdíjba vonulók. Az új rendszer beérési szakaszában tehát vastag keresztmetszeti többletek keletkeznek, jelentős vagyonszaporodás történik.

A demográfiai hatásokat persze ez a rendszer sem kerülheti el. Az ábra bal oldalán látható, hogy a két, demográfiai szempontból kritikus időszakban, sőt, a kettő között is, a folyó keresztmetszeti mérleg deficit. Az ábra jobb oldalán látható, hogy a beérési időszakban felhalmozott vagyont az új megalkotást könnyedén

A tőkésített új munkanyugdíjrendszer



elviseli: csökken ugyan, de pozitív marad és később majd újra növekszik valamelyest. Tény, hogy a beérett, tőkésített rendszerek jobban viselik a demográfiai megrázkódtatásokat, mint a felosztó-kirovó rendszerek. Csak két bökkenő van. Az *egyik*: a tőkésített rendszer is úgy viseli el a demográfiai megrázkódtatást, hogy a kritikus időszakban „dezinvesztál”, azaz tőkét von ki az általa korábban táplált tőkepiacról. Ennek hatása az aggregált megtakarítási rátára pontosan ugyanolyan, mintha hiány lenne a Nyugdíjbiztosítási Alapban vagy az állami költségvetésben.²

A *másik*: ha az „új” munkajárulékokat a reform életbelépésétől tőkésítik, akkor a „rég” munkanyugdíjakra nincs fedezet, nincs forrás. Azokat pedig mégiscsak fizetni kell, hacsak nem a gépfegyvert vagy a gázkamrát választjuk. Aligha fizethet más, mint az állam, amely a „rég” nyugdíjasok által annak idején fizetett járulékokat a „rég” felosztó-kirovó rendszerben bezsebelte. Ha az állam ezért növeli az adókat, akkor megsemmisíti az alacsonyabb járulékkulcs kedvezőnek tekintett hatását. Ha ezt nem teszi, akkor el kell adósodnia. A „rég” munkanyugdíjak kifizetése miatt keletkező államadósságot is mutatja a 6. ábra jobb oldala. A szakirodalom gyakran szól a nyugdíjigérvényekben rejlő, *burkolt államadósságról* – itt ez nyílttá válik.

Az együttes eredmény természetesen negatív, hiszen ebben csapódik le az a hatás, ami a felosztó-kirovó rendszerben folyó hiányként mutatkozna a biztosításlag korrekt járulékkulcs mellett. Az „új” rendszerben felhalmozódó nyugdíjvagyon kisebb, mint a „rég” rendszer által generált államadósság; a gazdaságot tápláló tőkepiac nem nyer, hanem veszít, ugyanúgy, mint felosztó-kirovó rendszerben veszítene. Az állami költségvetés pedig sokkal többet veszít, hiszen a hitelből finanszírozott régi nyugdíjak után kamatot kell fizetnie, és ez az államadósság fennmarad akkor is, amikor a régi nyugdíjasok már régen kihaltak.

² Ez az aggodalom már megjelent az amerikai 401/K számlákkal kapcsolatos irodalomban is. (Sheiber–Shoven [1994], Wayne [1994]).

Az egyéni nyugdíjak pontrendszere

A szociálisan elfogadható rendszer

Az első részben már utaltunk rá, hogy minden nyugdíjrendszernek szükségképpen tartozéka egy olyan rész, amelyik biztosítási szempontból tisztességesen igazodik a járulékfizetéssel fedezett (szolgálati) időhöz és a járulékkirovás alapját képező keresetekhez. Ezt a részt *munkanyugdíjnak* nevezzük akkor is, ha csak számítási alapul szolgáló egyik komponense egy egypillérű rendszernek, és akkor is, ha elkülönült pillére egy többpillérűnek. A munkanyugdíjak egyenlőtlensége azonban többszörösen meghaladja a munkajövedelmek egyenlőtlenségét, hiszen a jövedelmek egyenlőtlenségére ráakódik a szolgálati idők és esetleg a várható élettartamok egyenlőtlensége is. Ezt ellensúlyozni kell, hiszen szociálisan elfogadható e rendszer csak akkor lesz, ha végül is a nyugdíjak egyenlőtlensége megközelíti a munkajövedelmekét.

Hogy minderről számszerűen is beszélhessünk, választanunk kell egy mutatószámot azok közül, amelyek a jövedelemegyenlőtlenség mérésére rendelkezésünkre állnak. *Atkinson-Micklewright* [1992] példáját követve a *decilishányados* néven ismert mutatószámot alkalmazzuk. Rendezzük sorba az embereket jövedelmük nagysága szerint, majd vágjuk le az alsó és a felső 10-10 százalékot. E csonkított sokaság legnagyobb és legkisebb jövedelmének hányadosát nevezzük decilishányadosnak.³

Példaképpen nézzük meg, hogyan érvényesül a szociális elfogadhatóság követelménye jelenlegi rendszerünkben. Az 1992. év folyamán belépett új nyugdíjasoknak a beszámított átlagkereset szerint 2,8 volt a decilishányadosuk, az induló nyugdíjuké pedig 2,48. Ugyanebben az évben az összes (régii és új együttl) nyugdíjak egyenlőtlensége csak 1,8-szoros volt. Tehát amíg az induló nyugdíjak még megközelítik a szociálisan elfogadható arányokat, az idő múlásával az egyenlőtlenség elfogadhatatlanul alacsonnyá válik. Ebből levonhatjuk azt a következtetést, hogy bármilyen nyugdíjreformnak legalább annyira fontos feladata az, hogy fenntartsa folyamatosan a nyugdíjak szociálisan elfogadható egyenlőtlenségét, mint az, hogy az új nyugdíjak megállapításának szabályait szépen cizellálja. Az utóbbiakat egy idő után módosítani is lehet, ha aránytalanságokat szülnék, viszont egy évtizedek során rontott és *ad hoc* „javításokkal” torzított rendszerrel nincs mit tenni, úgy kell hagyni, ahogy van.

A munkanyugdíjról a (szociálisan elfogadható) végső nyugdíjra (*nyugdíjnak*, minden jelző nélkül, a továbbiakban ezt a „kézhez kapott” összeget nevezzük) többféle úton lehet eljutni. Az egyik út: a munkanyugdíj korrigálása az adók és támogatások révén. Ezt a javaslatunkat *egypillérű* rendszerként fogjuk aposztrofálni. A másik út: a munkanyugdíj mellé az állami alapnyugdíj bevezetése. Így áll elő a *kétpillérű* rendszer. Az egypillérű rendszert a kétpillérűnek egy elemével kiegészítve nyerjük a *másfél pillérű* rendszert.

Az induló nyugdíjak és a pontrendszer

A nyugdíjmegállapítás rendszerének megújítási javaslata hármas, összefüggő célt követ:

– tegye a biztosított számára *áttekinthetővé* (már aktív biztosítottsága folyamán), hogy a biztosítás révén milyen jogosultságra tesz szert, és milyen veszteség éri, ha nem róják le a járulékot teljes jövedelme után. (Ellentétben az adófizetéssel, amihez nem fűződnek személyes érdekei.) Az új nyugdíjak átláthatósága különösen az egypillérű rendszerben fontos, ahol az egyes komponenseket nehezebb megkülönböztetni;

³ Ez a jövedelem-egyenlőtlenségi mutatószám eleget tesz *Dalton* posztulátumának: azonos (pozitív) összegek hozzáadása a jövedelmekhez, csökkenti az egyenlőtlenséget.

– a munkanyugdíjak tegyenek eleget a biztosítási *tisztesség*, a nyugdíjak a *szociális elfogadhatóság* követelményének;
 – a régi rendszerről az újra való *átmenet* legyen néhány év alatt végrehajtható;
 – a bevezetéskor a régi rendszer szerint nyugdíjazottak legyenek átvezethetők az újba, nyugdíjuk észrevehető megváltozása nélkül. Ne kelljen évtizedekig két párhuzamos rendszert cipelni.

Ezeknek a követelményeknek az egyidejű kielégítésére a Németországban 1992-ben bevezetett pontrendszernek (ismerteti *Rácz* [1991] és *Réti* [1995]), egy „magyarított” változatát találtuk alkalmasnak. Ezt a választást magyarázza még a magyar és a német társadalombiztosítás közös történelmi (bismarcki) gyökere, valamint az Európa-konform megoldás keresése is. (Európai konformitás e téren egyébként nem létezik, ahány ország, annyi rendszer. De az amerikai rendszerrel vagy a fejlődő országokra kispekulált rendszerekkel összevetve a miénk mégiscsak európai.)

A pontrendszer bevezetésének feltétele, hogy sok évre visszamenőleg rendelkezésre álljon egy egyénként azonosítható nyilvántartás a biztosítottakról, a biztosításban töltött éveikről (*szolgálati idő*) és a járulékkirovás alapjául szolgáló kereseteikről (*járulékalap*). Viszonylag szerencsésnek mondhatjuk magunkat, hogy az alapadatok 1988 óta valahol megvannak; ha lesz rá pénz, össze is lehet gyűjteni őket. És mivel a reform 2000 előtt aligha léphet életbe, addigra már tizenkét évnyi adatsorral rendelkezünk majd, amit minimálisként elfogadhatónak tartunk. A továbbiakban ezért – anticipáció nélkül, csak hogy konkrétak lehessünk – 2000. január elsejét tekintjük *X-napnak*, a reform bevezetése időpontjának.

A keresetre és a szolgálati időre támaszkodó, a munkanyugdíj alapjául szolgáló és alább taglalandó pontrendszer opcionálisan kiegészül még az *átlépő kor* (a nyugdíjazáskor betöltött életkor) számításba vételével. Ennek eszközei a *korbonus-* és *kormaluspontok*. Ettől kezdve pedig az egypillérű és a kétpillérű rendszer tárgyalása kettéválik. Előbb az egypillérű rendszerrel foglalkozunk, és csak ennek teljes kifejtése után térünk rá a kétpillérűre.

Nyugdíjformulák az egypillérű rendszerben

A pontrendszer a következő – részben még definiálatlan – fogalmakra és kifejtetlen összefüggésekre támaszkodik, amelyeket a későbbiekben megmagyarázunk.

Az átlépést megelőző, az aktív biztosítási időhöz tartozó fogalmak:

- évi pont,
- nyilvántartott idő és szolgálati idő,
- életpont = $(\sum \text{évi pont}) \times (\text{szolgálati idő: nyilvántartott idő})$,
- átlépési kor és korbonus/-malus (opcionális),
- munkapont = életpont \pm korbonus/-malus, (de nem negatív).

Az átlépést követő, a nyugdíjas időhöz tartozó fogalmak (a formulákat lásd a *Függelékben* is).

- forintszorzó,
- munkanyugdíj = munkapont \times forintszorzó,
- támogatás/jövedelemadó,
- nyugdíj = munkanyugdíj \pm támogatás/adó.

Az egyén biztosítási története: évi pont és életpont

Az egyén biztosítási története akkor kezdődik, amikor a járulékkirovás. Ezután minden olyan időszakot, amikorra járulékot fizettek és az egyéni járulékalapot (keresetet) nyilvántartásba is vették, *nyilvántartott időnek* tekintünk. A *szolgálati idő* ezen

feül tartalmazza azt az időt is, amelyre járulékot fizettek (1988 előtt), de a járulékalapot még nem tartották nyilván.

A nyilvántartott idő minden évében a biztosított egyéni járulékalapját (keresetét) elosztjuk az azonos módon számított országos átlagkeresettel. A hányadost nevezzük *évi pontnak*. Nem részletezzük ehelyütt, hogy mi számítandó be a járulékalapba, de annyi a későbbiek miatt fontos, hogy adózás előtti keresetekre gondolunk. Nem térünk itt ki a töredékevek elszámolására sem. Az egyes biztosítottak évi pontszámát persze csak valamikor a következő év folyamán, az átlag birtokában lehet kiszámítani. Ekkor az évi pontszámokat nyilvántartásba veszik, és írásban közlik a biztosítottal. Ily módon mindenki számon tarthatja mennyi nyilvántartott pontja gyűlt össze. Azáltal hogy az évi kereseteket az átlagkeresethez, mint numeraire-hez viszonyítjuk, összeadhatóvá tesszük a különböző évek kereseteit anélkül, hogy kamatlábakkal és diszkontálással kellene bajlódnunk, hiszen egy felosztó-kirovó rendszerben amúgysem tőkésítik a járulékokat. A pontszámítás így eleget tesz mind az áttekinthetőség, mind a biztosítási korrektség követelményének.

Az átlépéskor az addig megszerzett évi pontokat összeadják. Azoknál, akiknek a nyilvántartott időn felül nincsen 1988 előtti szolgálati idejük is, (és egyszer majd minden új nyugdíjas ilyen lesz), az évi pontok összege kiadja az életpontok számát. Most és még sokáig azonban figyelembe kell venni az 1988 előtti szolgálati éveket is. Ezt meg lehetne tenni „minden egyes ilyen év egy-egy pontnak számít” alapon is, de a biztosítási tisztesség elvéhez jobban illeszkedik az olyan eljárás, hogy az évi pontok átlagát kivetítjük a teljes szolgálati időre. Erre szolgál az *életpont* fenti formulája. Ezt szívesen helyettesítenénk más formulával, ha az 1988 előtti egyéni keresetekre jobb becslési módot találnánk. (Nem foglalkozunk itt azzal az esettel, amikor valaki nyugdíjjogosultságot szerzett a múltban, de nincs kellő számú nyilvántartott éve.) A nyilvántartási, illetve a szolgálati időbe kedvezményként be lehet számítani munkaviszony nélküli (például gyermeknevelési, kiképzési) időt, ha valaki a megfelelő járulékot leperkálja.

A 2000-ben nyugdíjazottaknak persze legfeljebb tizenkét nyilvántartott évük lehet. Ez a szám azután évről évre növekszik. Ha már elég nagy lesz, ajánlatos lesz a rendszert úgy módosítani, hogy az átlag kiszámításához néhány, azonos számú, legjobb és legrosszabb évet ki kelljen hagyni. Ez védené a biztosítottat és a biztosítót a katasztrofálisan rossz, illetve a kiugróan jó évek beszámításától.

Átlépési kor, várható élettartam, korbonus, munkapont

A nyugdíjkorhatárral, különösen a nőkével, olyan politikai játszadózás folyik évek óta, amibe nem szeretnénk beszállni. Éppen ezért az ezzel kapcsolatos javaslataink akár figyelmen kívül is hagyhatók, a jelenlegi korhatárok továbbra is megmaradhatnak, vagy megváltoztathatók a régi módon. Ez az egyik okunk (a többiekéről később beszélünk még), hogy idevágó javaslatunkat opcionálisnak minősítsük; ha el is vetik, az még nem akadályozza meg koncepciónk többi elemének megvalósítását. Javaslatunkban sehol sincs pozitív vagy negatív egyéni diszkrimináció a nemek között, de a szociális elfogadhatóság érvényesítése inkább a nőknek kedvez.

Jelenlegi rendszerünkben a nyugdíjjogosultsághoz két küszöböt kell átlépni: a korhatárt és a minimális szolgálati idő korlátját, éspedig a kettőt egymástól függetlenül. Ezzel szemben mi azt javasoljuk, hogy ezt a két kritériumot kombináljuk egymással, alacsonyabb életkorban hosszabb szolgálati idő kelljen a jogosultsághoz. Ehhez először ki kell jelölni az átlépési kor középértékét, legyen ez például a 64. életév, és ettől balra és jobbra az átlépés sávját, mondjuk 58 és 70 között. A középértékhez tartozik egy minimális szolgálati idő követelmény (például 15 év), ugyanez érvényes a középértéken túl is. A középérték alatti, korai átlépéskor viszont a követelmény

növekszik, mondjuk, hogy 3-3 évvel minden hiányzó év után. Így az 1. táblázat mutatja a nyugdíjjogosultsághoz szükséges életkor–szolgálati idő kombinációkat.

1. táblázat

Az átlépési kor és a szolgálati idő

Átlépési életkor	Megkövetelt szolgálati idő
58 alatt	(nincs átlépés)
58	33
59	30
60	27
61	24
62	21
63	18
64 vagy több	15

Ezzel azonban csak a nyugdíjjogosultság szempontjából intéztük el az átlépési kor ügyét, de nem tettük még anyagilag érdekeltté a továbbdolgozásban azt, aki már jogosulttá vált az átlépésre. Holott aki fiatalabban megy nyugdíjba, annál a remélhető nyugdíjfolyamnak (az átlépés pillanatára diszkontált) jelenértéke *ceteris paribus* nagyobb, mint azé, aki idősebben teszi ugyanezt, pusztán a hosszabb várható élettartama miatt is. Aki viszont elhalasztja az átlépést az nemcsak tovább fizeti a járulékot (ezt újabb évi pontok honorálják), de még le is mond egy vagy több évi nyugdíjvédelemről, és ezt a biztosítónak a biztosítási korrektség jegyében a munkanyugdíjának a felemelésével kell viszonznia. A biztosítási tisztesség azt kívánja, hogy a munkanyugdíjfolyam várható jelenértéke (például a 64. életévben) független legyen az átlépési életkortól.

Mint már említettük, javaslatunknak ezt a részét opcionálisnak, kihagyhatónak tekintjük: a biztosítási tisztességből hajlandók vagyunk ezen a ponton engedni. Így háromféle megoldás kínálkozik, és nincs kellő adatunk, hogy közülük akármelyiket is legjobbnak minősíthessük. A választék a következő:

– *figyelmen kívül hagyni az átlépési életkort* (nullaváltozat). E megoldás mellett a következő érvek hozhatók fel: 1. a továbbdolgozás ösztönzése hasznos lehet a fellendülés éveiben, de recesszióban csak növeli a munkaerőpiac túlkínálatát; 2. hiába ösztönözzük a munkavállalót, ha a munkáltató ellenérdekelt; 3. aligha lehet becslést adni az ösztönzés várható hatékonyságáról; 4. a várható élettartamok különbsége növelné a munkanyugdíjak egyenlőtlenségét, és ennek ellensúlyozására túl drasztikus támogatási és adókulcsok kellenének;

– *biztosítási szempontból korrekt mértékben figyelembe venni az átlépési kort* (korrekt változat). E megoldás mellett a fő érv: 1. legalább a munkanyugdíj maradjon elméletileg tiszta, és így a pillanatnyi politikai érdekeknek kevésbé alávethető; 2. nincs bizonyítva, hogy az egyenlőtlenség ettől kellemetlen mértékben növekedne; 3. a munkáltatókat érdekeltté lehet tenni a munkaképes öregek megtartásában, el lehet riasztani a korai nyugdíjba erőltetéstől;

– *a korrektnél kisebb mértékű bonust és malust alkalmazni* (közbülső változat). Ebben az esetben a pro és kontra érvek ugyanazok, de a jó és rossz hatások letompulnak.

A három változat hatását a 2. táblázat mutatja, ahol az évi bonus-/maluspontszám tisztán jelzi az átlépési kor hatását. A korrekt változatot úgy kaptuk, hogy az egyes életkorok szükségképpen különböző korrekt pontszámait az egyszerűség kedvéért átlagoltuk, és pedig külön a bonus- és külön a maluspontok hatévi átlagából indultunk ki. Így a bonus-/maluspontok tisztán (előjelesen) hozzáadandók az életpontokhoz. A hatévi nyereség-/veszteségszámok viszont tartalmazzák a szolgálati idő hatását is átlagosan kereső átlépő esetén.

2. táblázat

Bónus és malus pontok

Megnevezés	Nulla	Korrekt	Közbülső
Évi bónuspont	0	4	2
Pontnyereség 64–70	6	30	18
Évi maluspont	0	–1,5	0,75
Pontvesztés 64–58	–6	–15	–10,5

Összevetve a 2. táblázat adatait azzal a ténnyel, hogy az életpontok száma zömében 15 és 70 közé esik, megítélhető, hogy a korrekt változat milyen kegyetlen. Figyeljük még meg, hogy ebben a megfogalmazásban a jutalom, illetve büntetés mértéke nem függ attól, kinek hány életpontja van. Technikailag az additív korbonus helyett kidolgozható lenne multiplikatív megoldás is (a német olyan), de az még egyértelműbben növelné az egyenlőtlenséget.

Arról azonban beszélnünk kell, hogy a korbonus/malus kulcsokat, akár mekko-rák is egy adott pillanatban, nem tekinthetjük kőbe vésetteknek. Szerzett jogok sérelme nélkül e kulcsok bármikor változhatnak a munkaerőpiac állapota szerint: a föllendüléskor megemelhetők, recesszióban lecsökkenthetők, akár nullára is. A mostani tartós recesszióban nem lepne meg minket, ha javaslatunknak ez az eleme kevés támogatóra találna. De aki nyugdíjreformon gondolkodik, az ötven évre spekuláljon, ne ötre.

Forintszorzó és munkanyugdíj

Emlékszünk még, hogy az életpontok és a bonus/malus pontok előjeles összege adja ki a *munkapontok* számát, ami azonban a maluspontok miatt sem válhat negatívvá. Az induló *munkanyugdíjat* pedig úgy kapjuk meg, hogy a munkapontok számát megszorozzuk egy forintszorzóval. Amíg azonban a munkapont egyénenként más és más, de a nyugdíjban töltött egész idő alatt ugyanaz marad, a forintszorzó mindenkire ugyanakkora, viszont idővel (a forinttal együtt) változik. Ily módon sikerült szétválasztani egymástól a munkanyugdíjak arányait (egyenlőtlenségét), amibe utólag nem lehet belepiskálni, a nyugdíjak általános nominális színvonalától, amit viszont az átlagbérek nominális értékéhez, azaz a gazdaság helyzetéhez lehet igazítani. De közben, amíg a munkanyugdíjtól a nyugdíjig eljutunk, még belép néhány tényező.

Először is kiszámítottuk azt a forintszorzót, ami mellett az 1992-ben induló nyugdíjak átlaga az új (korbonust nem tartalmazó) rendszerben is ugyanaz maradna. A szorzó kb. évi 3500 forint/munkapont értékűnek adódott. Egyébként pedig a forintszorzó nagyságát az szabja meg, mekkorára kívánjuk a *helyettesítési rátát* (az új belépők átlagában), illetve a *nyugdíjhányadot* (a régieknél) belőni. Mindig létezik, és adatok birtokában ki is lesz számítható, a pillanatnyi egyensúlyt létrehozó forintszorzó, ha sok számolást igényel is.

A munkanyugdíjtól a nyugdíjig: támogatás és adó

A munkanyugdíjtól a nyugdíjig vezető úton az első lépés a munkanyugdíjra kirovandó jövedelemadó. Mielőtt az olvasó felháborodna azon, hogy a szociálisan érzéketlen kutatók a „szegény nyugdíjasokat” is jövedelemadóval akarják sanyargatni, hadd emlékeztessék rá, hogy a jövedelemadót nem a nyugdíjból, hanem a (ha úgy tetszik:

fiktív) munkanyugdijból akarjuk levonni, és hogy a munkanyugdíjat lineárisan (azaz mind a szolgálati időt, mind a keresetet jelenleg sújtó kemény degressziót elhagyva) számítottuk ki.

Martos [1994] kimutatta, hogy a névleg adómentes nyugdíjak valójában olyan, adózás utáni jövedelmek, amelyekből az aktívak adókulcsának kétszeresével végezték el a levonást. És így a nyugdíjasok, miközben a társadalom eltartottjainak minősülnek, kétszeres közterhet viselnek, láthatatlanul. Javaslatunk szerint nyíltan fognak (egyszeres) adót fizetni ugyanúgy, mint minden más polgár, akinek jövedelme van. (N. B.: A nyugdíjat adózás utáni jövedelemként definiáltuk.)

A nyugdíjak adóztatásával szemben még a növekvő adminisztrációs teherre is hivatkoznak: vajon minden nyugdíjasnak adóbevallást kell majd tennie? Akiknek más jövedelmük is volt, azoknak persze igen, akárcsak most. A többiekét ugyanolyan egyszerűen lehet intézni, mint most a munkáltató útján beadott bevallást, a Nyugdij-folyósító Igazgatósággal (Nyufig) mint adminisztrátorral. A Nyufig és az APEH közti elszámolás kérdésére még visszatérünk.

1992-ben az új nyugdíjazottak járulékalapja (zárókeresete) 2,8-as decilis hányadost mutatott, kalkulált munkapontjuk és munkanyugdijuk 6,9-est. Az érvényes *marginális jövedelemadókulcsok* a 3. táblázat szerint alakultak:

3. táblázat

Adókulcsok

Évi jövedelem (ezer forint)	Marginális adókulcs (százalék)
100 alatt	0
100–200	25
200–500	35
500 felett	40

Ha nem teszünk mást, mint hogy ezt az adótáblázatot alkalmazzuk az 1992. évi kalkulált munkanyugdijakra, akkor a kilencedik decilis 240 ezer forint évi munkanyugdijából adózás után kb. 200 ezer forint nyugdíj marad. Az első decilis kb. 35 ezer forintnyi munkanyugdija a 0 százalékos sávba kerül, azaz változatlan marad. Végeredményben a munkanyugdij egyenlőtlensége 6,9-ről 5,7-re csökkenne. Ez még mindig elfogadhatatlanul távol van a keresetek, 2,8-as egyenlőtlenségétől, aminek inkább alá, mint fölé kellene lőni. A fennmaradt, de az absztrakt tárgyalásmód miatt nehezen érzékelhető abszurditást jobban érzékelteti az első decilis 35 ezer forintnyi sanyarú munkanyugdija. A megoldás útja: a munkanyugdijon felül, annak nagyságától függő, támogatást kell fizetni az alacsony munkanyugdijra jogosultaknak. Ennek érdekében:

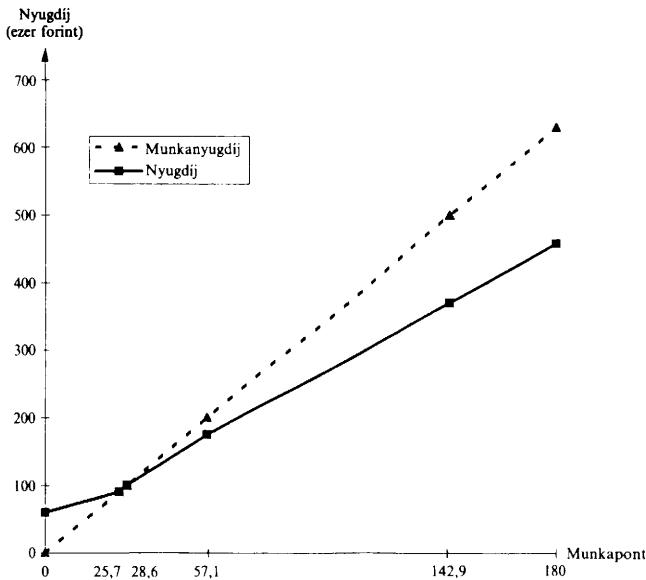
– ugyanannak a hatóságnak, amelyik az adókulcsokat és a hozzájuk fűződő jövedelemhatárokat megállapítja és időnként módosítja (ez jelenleg a parlament), meg kell határoznia azt a jövedelemhatárt is, amelyen alul támogatás járul a munkanyugdijhoz. Ez lesz a 0 százalékos adókulcs sávjának alsó határa, ami lehet egyenlő a felsővel, de jobb, ha kisebb nála;

– ugyanakkor meg kell határoznia a támogatás marginális kulcsát. Az (esetleg csak fiktív) nulla munkanyugdijhoz tartozó maximális támogatás egyenlő a minimális nyugdíjjal. A támogatás összegét a következő formulával számítjuk ki:

$$\text{támogatás} = (\text{a } 0 \text{ százalékos alsó határa} - \text{munkanyugdij}) \times \text{kulcs.}$$

7. ábra

Munkapont–nyugdíj-függvény



A munkanyugdíjból az adót levonva vagy a támogatást hozzáadva jön ki a nyugdíj. (Elképzelhető többsávú marginális támogatási kulcs is. Eddig számításaink szerint nincs rá szükség.)

Az előző számításpéldát folytatva: a 0 százalékos zóna alsó határa legyen 90 ezer forint, (emlékezzünk: a felső határ 100 ezer forint!), a támogatás kulcsa pedig legyen 67 százalék. A nulla munkapontozhoz tartozó minimális nyugdíj és maximális támogatás: $90 \times 0,67 \cong 60$ ezer forint. A támogatott zónában a nyugdíj felmegy 90 ezer forintig, (ennyit kapnak a 26 munkaponttal rendelkezők), majd 100 ezer forintig a nyugdíj egyenlő a munkanyugdíjjal. E fölött a munkanyugdíjat már adó terheli. Számításaink szerint az 1992-es új nyugdíjasoknak mintegy 35-40 százaléka lenne támogatott, 10 százaléku nullakulcsos és 50-55 százaléku adófizető. Az első decilis 35 ezer forint munkanyugdíjához $(90 - 35) \times 0,67 \cong 37$ ezer forint támogatás járul, nyugdíja tehát 72 ezer forint. Végül is az adózás és támogatás révén elértük, hogy a nyugdíjak egyenlőtlensége $200:72 = 2,78$ -ra süllyedt, szoroson megközelítve a zárókezesetek 2,8-as egyenlőtlenségét.

A 7. ábra mutatja a munkanyugdíjat (egyenes) és a nyugdíjat (törtvonal) a munkapontok függvényében a számítási adatainak megfelelően. A függvénynek a későbbiek miatt lényeges tulajdonsága, hogy egész értelmezési tartományában szigorúan monoton növekszik, és így invertálható. Mind a munkapont – nyugdíj függvénynek, mind a nyugdíj – munkapont (inverz) függvénynek a részletes formulái és a számítási adatainak megfelelő paraméterei a Függelékben találhatóak. Az inverzfüggvény diagrammját a 45° -os egyenesre való tükrözéssel kaphatjuk meg.

A paraméterek megfelelő kalibrálásával legalább az induláskor elérhető, hogy az új nyugdíjak összege közel egyenlő legyen a munkanyugdíjakéval, azaz a Nyugdíj-

folyósító a levont adóelőlegekből fedezheti a – végső elszámoláskor az állami költségvetést terhelő – támogatások összegét. Látszólag a társadalombiztosítás számára hiányzik a fedezet a magas nyugdíjak „bruttósítására”, valójában ezt az alacsony nyugdíjak támogatásrészének államosítása kompenzálja. Később persze keletkezhet (manipulálható) egyenleg valamelyik fél javára, de annyi *pouvoirja* a törvényhozóknak mindig marad, hogy a „pénz az ablakban” állapotot közelítőleg fenn tudják tartani.

Mindeddig említetlenül hagytuk a nyugdíjasok betegségbiztosításának, a biztosítási díj forrásának a kérdését. Noha e kérdés ilyen vagy olyan értelmű eldöntése a rendszerparaméterek nominális nagyságát megváltoztatja, bővebb, érdemi tárgyalás itt mellőzhetjük.

A régi nyugdíjak átvezetése az új rendszerbe

A régi nyugdíjakat úgy illesztjük bele az új rendszerbe, hogy az X -napi tényleges nyugdíjakat változatlanul hagyjuk (vagy, ha elég gazdagok vagyunk, a hangulat javítása érdekében egyenletesen megemeljük). Ezután minden biztosítottra nézve kiszámítjuk, hogy az új rendszerben a megállapított paraméterek szerint mekkora lenne az a munkapontszám (*implicit munkapont*), ami éppen a tényleges nyugdíját generálná.⁴ Ezt a számot közlik vele, és e naptól kezdve ugyanúgy számítanak és közölnék nyugdíjának minden egyes alkotóelemét (munkanyugdíj, támogatás, adóelőleg, mindezek kiszámítási módja és paraméterei), mint az újonnan belépőket. Ettől a pillanattól kezdve eltűnik minden különbség a régebbi és újabb nyugdíjak kezelése között: nem kell évtizedekig, az előző kihalásáig két rendszerben gondolkodni. (A különbség a nyugdíjak színvonala között persze nem tűnik, el; az nem ingyenebéd, mint emez.) A nagy nyitottság persze feszültséget is gerjeszt. A régi nyugdíjasok eddig is érezték a saját bőrükön, hogy méltánytalanság érte őket. Az új adatok birtokában e méltánytalanság mértékét is meg tudják majd becsülni.

Átmeneti évek, valorizáció, módosítástechnika

A régi és az új rendszer közé csakis azért kell néhány átmeneti évet iktatni, hogy az ekkor átlépőket ne érhesse sérelem szerzett jogaikban. Opciót kell hagyni számukra, hogy választhassák a régi szabályokat. Ez különös figyelmet érdemel a korhatárügy amúgy is kényes kezelésében. Kézenfekvő, hogy ennek a párhuzamosságnak – ami egyébként csak a kezdő nyugdíj megállapítását és a nyugdíjra való jogosultságot érintheti – néhány év alatt el kell sorvadnia.

Nincs sok mondanivalónk a rendszeres évi valorizációról sem, ami most csak a forintszorozóra vonatkozik. Szerintünk az *átlagkereset követésének elvét* fenn kell tartani. Legfeljebb a visszamenőleges érvényesítés módszerén kellene javítani, főképpen pedig automatikussá tenni a kiigazítást. Képtelenség, hogy ez az adminisztratív ügy évente kétszer politikai viták témájává váljék.

Más dolog az adóval összefüggő paraméterek módosítása. Az adókulcsok és ugyanígy a támogatás kulcsa nyilván csak törvénnyel változtathatók, de a hozzájuk

⁴ Ehhez használjuk fel a munkapont–nyugdíj-függvénynek fentebb tárgyalt inverzét. Az inverz nincs értelmezve a maximális támogatásnál kisebb nyugdíjakra. Ezekhez (negatív helyett) 0 munkapontot rendelhetünk. Az 1992-es adatok szerint ez a nyugdíjban lévők 3 ezrelékének havi 1000 forint emelést szült volna, kevesebb, mint évi 5 millió forint költségátással.

tartozó jövedelemhatárookra automatikus valorizálási szabályokat kellene alkalmazni. Mindezzel pesze már túlléptük egy nyugdíjreform-javaslat kereteit.

Javaslatunkban nem foglalkoztunk sem a nyugdíjasok eltartottjainak pótlékai-val, sem a hátramaradottak nyugdíjaival, nyilvánvaló, hogy be kell illeszteni ezeket a járandóságokat is a pontrendszerbe. Hogy ezenkívül változtatni kell-e jelenlegi kulcsaikon is, eldönthető később, az alapvető kérdések után. Bonyolultabb a rokkantak ügye. Korhatár alatt nem a nyugdíj, hanem az egészségbiztosítás keretébe tartoznak. De átlépésük a nyugdíjbiztosításba bizonyára felvet néhány olyan kérdést, amire még nincsen kész válaszuk.

A kétpillérű és a másfél pillérű rendszer

A kétpillérű rendszernek, tehát az alapnyugdíjnak, a bevezetése ugyanazokat a célokat és elveket szolgálja, amiket a fejezet elején kitűztünk, de rajtuk kívül még egyet. Az alapnyugdíj az öregkorúak ellátásának eszköze is, tekintet nélkül arra, hogy valaki szerzett-e jogosultságot munkanyugdíjra vagy nem. Igen demokratikus intézmény: bankár és sintér, maffiavezér és rendőr, elmeorvos és ápoltnya ugyanannyi pénzt kap az államtól, amelynek területén él, csak elég öreg legyen. Így az alapnyugdíj formálisan külön rendszert képez mind a finanszírozás, mind a jogosultsági szabályok szempontjából. Mindemellert a két pillér sok szempontból úgy tekintendő, mint egyetlen rendszer két komponense, bizonyos társadalmi funkciókat együtt látnak el, emiatt a társadalom is együttes hatásuk alapján ítél majd róluk. Az alapnyugdíjnak és a munkanyugdíjnak a nagysága nem dönthető el egymástól függetlenül, nemcsak a makroökonómiai értelemben vitathatatlan közös kalap (GDP) miatt nem, hanem azért sem, mert a szociális elfogadhatóság követelményét együttesen kell kielégíteniük. Ami a várható társadalmi fogadtatást illeti, a gazdagoknak közpénzből való támogatása sokakban szül majd ellenszenvet. Bár kormányzati oldalon az állampolgári jogosultság helyére mostanság a szegénygondozás lép, a nyugdíjreformra ez mintha nem vonatkoznék. Az ellentmondás nyugtalanító.

Az alapnyugdíj bevezetésének előnyei a szociálpolitikában jelentkeznek. Jelenleg a szociálpolitikai ráfordításoknak egy jelentős hányada a nehéz sorsú öregek vagy öregeket ellátó családok támogatására szolgál. A jogosultság elbírálása bizonytalan, adminisztrálása és szervezése nehézkes. Az önkormányzatok örülnének, ha e tehernek legalább egy kis részétől megszabadítaná őket az alapnyugdíj. (Még ha pénzről le is kellene mondaniok.) Másfajta előnyös hatást a munkanyugdíjak rendszere élvezne, lényegesen egyszerűbbé válna, mint ezt mindjárt látni fogjuk. Végül pedig a kétpillérű rendszer mellett szól, hogy több nyugat-európai ún. jóléti államban sikerrel alkalmazták ezt a megoldást. Hazai (parlament) kedvező fogadtatását 1991-ben az utóbbi szempontnak tudom be. Feladatomnak azonban mégsem azt tekintem, hogy erkölcsi-politikai véleményt formáljak a kétpillérű rendszer mellett vagy ellen, hanem hogy megfontoljam, miképpen valósítható meg, melyek a hátrányos következményei, és ezek milyen mértékig hárríthatók el.

Ha a kétpillérű rendszernek tényleg csak az lenne a célja, hogy a társadalombiztosításból kimaradt mostoha sorsú öregeken segítsen (és nem méz azon a madzagon, amelynek mentén a társadalombiztosítás privatizálásáig csalogatnak), nos ezt az előbbi célt az egypillérű rendszer csekély átalakításával is el lehet érni. Így jön létre a másfél pillérű rendszer. Nem kell mást tenni, mint a nulla munkapontnak megfelelő támogatást (a számpéldában 60 ezer forint) kiterjeszteni mindazokra, akik munkanyugdíjra nem szereztek jogosultságot, de betöltötték egy előírt magasabb korhatárt, például 64 évet. Egyebekben az egypillérű rendszerben mindent változatlanul lehet hagyni, kivéve a 2. táblázatban szereplő szolgálati időre vonatkozó követelményeket. Helyette új táblázatot kell készíteni, ennek indoklására és részleteire nem térünk ki.

Alapnyugdíj-formulák, korhatárdilemma

Ha, mint feltételezzük, az alapnyugdíjat is egy pontrendszer keretében akarjuk működtetni, akkor célszerű a mértékét ugyancsak pontban (*alappont*) meghatározni. Ezzel elintézzük, hogy ez a komponens az időben együtt mozogjon a munkanyugdíjjal, a mindenkori forintszorzők azonosak legyenek. Az alappontok száma és a forintszorző induló értéke tehát szorosan függenek a munkanyugdíj szerkezetétől; első dolgunk ezért az lesz, hogy megnézzük, miben különbözzék a kétpillérű rendszer munkanyugdíj-komponense az egypillérűétől. Mindenekelőtt azonban lássuk a két releváns formulát:

$$\begin{aligned} \text{alapnyugdíj} &= \text{alappont} \times \text{forintszorző}, \\ \text{nyugdíj} &= \text{alapnyugdíj} + \text{munkanyugdíj}. \end{aligned}$$

A korábbi nyugdíjformulával összevetve kitűnik, hogy az alapnyugdíj a kiesett támogatás és adó helyére lépett, mármint azok esetében, akik mindkettőre jogosultak.

A munkanyugdíj tekintetében a következő változásokat javasoljuk:

- el kell hagyni a minimális szolgálati időre vonatkozó követelményt. Ez ugyanis csak azért volt szükséges, hogy a támogatásra való igényjogosultságot korlátozza. Tehát a kétpillérű rendszerben mindenki, aki valaha biztosított volt, és életkora szerint jogosulttá válik, megkapja a munkapontjai száma szerint járó munkanyugdíjat, ami lehet icipici vagy a kormalus miatt akár nulla is;

- a korbonus/-malus továbbra is opcionális eleme marad a munkanyugdíjnak. A korrekt változat most is erősen torzító hatású, de még a közbülső változat malus része is megkérdőjelezendő, mint látni fogjuk;

- a forintszorző értéke lényegesen csökken, hiszen az alappontok száma tulajdonképpen hozzáadódik a munkapontokéhoz.

Itt megállunk egy számszerű kitérőre, folytatjuk az egypillérű számtanpéldát. Legyen az alappontok száma például 26. Mivel a munkapontok átlagos száma 35, a forintszorzőt 35:1 arányban kell lecsökkenti ahhoz, hogy az átlagnyugdíj változatlan maradjon. (Az átlagot csak a munkanyugdíjban részesülőkre, de rájuk mindre számítva értelmezzük.) Így a forintszorző 3500 forintról 2000 forintra változik, az alapnyugdíj értéke $26 \times 2000 = 52$ ezer forint, ami összevethető az egypillérű rendszer 60 ezer forintnyi minimális nyugdíjával. Az első decilis nyugdíj 72 ezer forint (mint korábban), a kilencedik decilisé $(70 + 26) \times 2000 = 192$ ezer forint (200 ezer forint helyett). A decilis hányados: $192:72 = 2,67$, kisebb lett, de szociálisan így is elfogadható.

Ebből a kis számolásból kitűnt, hogy a kétpillérű rendszerben sokkal egyszerűbben lehet lérehozni az egypillérűhöz hasonló arányú nyugdíjakat, megőrizve a munkanyugdíj linearitását, elhagyva a bonyolult támogatási és adórendszert, csökkentve kb. 40 százalékkal a nyugdíjjárulékot. (És növelve, hiszen csodák nincsenek, ennél nagyobb összeggel az adóterhet.) Mindez elég elfogadhatóan hangzik, de van egy bökkenő, amiről eddig hallgattunk.

Elégé közkeletű vélemény, hogy az alapnyugdíj korhatárának, már csak a költséghatások miatt is, lényegesen magasabbnak kell lennie a munkanyugdíj korhatáránál. De akkor lóttek a rugalmas korhatárnak a munkanyugdíjainkál is. Elképzelhetetlen olyan nyugdíjrendszer bevezetése, ahová 58 éves korban átléphet ugyan az ember, de utána még mondjuk 6 évig a végleges nyugdíjnak csak egy töredékéből, a munkanyugdíjból kell élnie, és várnia arra, hogy majd az alapnyugdíj korhatárának elérésekor megugrik a jövedelme. Ez a rendszer kizárja a más jövedelemmel nem rendelkezőket a nyugdíjba menéstől mindaddig, amíg az alapnyugdíj korhatárát el nem érték.

Lehet, hogy a két korhatár közötti időtartam valamilyen módszerrel áthidalható, én nem találtam olyan megoldást, amelyik ellentmondás nélkül illeszkedett volna be a két pillér valamelyikébe.

Ha a munkanyugdíj a társadalombiztosítási keretben marad, akkor a régi nyugdíjasoknak az új rendszerbe való beillesztése és a forintszorónak időbeli változtatása ugyanolyan egyszerűen vagy még egyszerűbben megoldható, mint az egypilléru rendszerben, nem is kell újból tárgyalnunk. A régiek közül azoknak, akik még nem érték el az alapnyugdíj korhatárát, esetleg várniuk kell néhány évet a beilleszkedésig, de ez a haladék nem igazán zavaró. A munkanyugdíjrendszer tőkésített magánkezelése esetén természetesen esik a lehetőség a régi nyugdíjasoknak az új rendszerbe való beillesztésére. Egyáltalán, a tőkésített rendszerben nincs nyugdíjformula, ott a nyugdíj annyi lesz, amennyit az átlépésig az egyéni számlán felhalmozott vagyon megenged. Szerencsés esetben ez lehet sok, szerencsétlen esetben azonban lehet nagyon kevés is.

Következtetések

Emlékeztetnünk kell arra, hogy kidolgozott reformjavaslatok hiányában számításaink – a bázis adatokon kívül – általunk önkényesen konkretizált feltevéseken és paramétereken alapulnak. Amit itt bemutatunk, az csak ujjgyakorlat lehet későbbi, alapos és kitartó csapatmunkát kívánó, sokkal részletesebb számításokhoz, „hatásvizsgálatokhoz”, amelyek nélkül egy új nyugdíjrendszert bevezetni sötétbe ugrás lenne.

Ennek ellenére fény derült néhány alapvető összefüggésre, amelyek más-képpen konkretizált feltevések, más paraméterek mellett is érvényesülni fognak. Ezeket próbáljuk itt röviden összefoglalni.

Az időskorúak aránya a népességben magasabb, mint az időskor súlya az évjáratí életpályán. Ez már most is így van, és a jövő század nagyobbik részében így marad. Ezért a nyugdíjrendszer keresztmetszeti egyensúlyához szükséges *effektív járulékkulcs* magasabb és – hullámzóan, de évtizedeken át mindig – magasabb lesz, mint a *biztosításilag korrekt kulcs*, amely az évjáratí nyugdíjpályán biztosítana hosszmetseti egyensúlyt (zérus hagyatékot). Ezen nem változtathat a korhatár adminisztratív emelése vagy a koncentrum anyagilag ösztönzött, spontán emelkedése, hiszen a hosszabb járulékfizető és rövidebb nyugdíjas életszakasz mindkét kulcsot csökkenti.

Ilyen körülmények között egy *társadalombiztosítási felosztó-kirovó* nyugdíjrendszer kétféle módon tartható stabil önfinanszírozásban:

1. a ténylegesen alkalmazott járulékkulcs szigorúan követi az effektív kulcsot, vagyis évről évre változik (így működik például a német nyugdíjrendszer). Ennek előnye, hogy „finom hangolást” tesz lehetővé, hátránya viszont, hogy igazságtalanul sújtja vagy kedvezményezi a különböző aktív korú évjáratokat, hiszen adott időben aszerint kell többet vagy kevesebbet fizetniük, hogy hogyan mozognak a 60-80 évvel korábban keletkezett demográfiai hullámok;

2. egy demográfiai szempontból viszonylag kedvező szakaszban a törvényes kulcsot a szükségesnél magasabb színvonalon rögzítik. Így keresztmetszeti többletek keletkeznek, ebből tartalékot lehet képezni a demográfiai szempontból kritikus időszakokra (ezt teszi az Egyesült Államokban a Social Security rendszer). Az eljárás előnye, hogy a törvényes kulcs hosszú időn át változatlanul tartható, az egymást követő évjáratok terhelése egyenletes. Hátránya viszont, hogy a legalaposabb számítások is tévedhetnek a halandóság jövőbeli alakulását illetően, továbbá, hogy a mindenkori kormányok, szigorú alkotmányos garanciák híján, bizony szemet vethetnek a csábító tartaléokra.

Egy *tőkésített, biztosításilag korrekt* nyugdíjrendszer az első módszerrel nem élhet, de nincs is rá szüksége. Ha a rendszer már beérett, akkor automatikusan a második módszer szerint viselkedik, azzal a különbséggel, hogy nemcsak kevéske áthidaló tartalék, hanem a beérési szakaszban felhalmozott teljes nyugdíjvagyon szívja fel a keresztmetszeti hiányok hatását.

A demográfiai szempontból kritikus szakaszokban a makrogazdasági következ-

ményeket tekintve nincs különbség sem a két módszer, sem a kétféle finanszírozási forma között. Az első eljárás szerint a magasabb járulék folyó fogyasztást finanszíroz, tehát csökkenti a megtakarítási lehetőséget; a második módszer – akár társadalombiztosítás, akár magánbiztosítás keretében – korábban befektetett tőkék kivonásával jár és ennek hatása pontosan ugyanaz.

Ónámítás tehát abban reménykedni, hogy a nyugdíjrendszer bármilyen átalakítása kiküszöbölheti a 20. századi halandósági és születési történetből következő demográfiai hullámzások nyugdíjbeli hatását a 21. században. Nincsen anynyi pillér, sem olyan finanszírozási forma, amely felülírhatná a demográfia törvényeit.

A nyugdíjrendszer azonban nemcsak a demográfiai, hanem a gazdasági változásoktól is függ, azokhoz is alkalmazkodnia kell. A nyugdíjasokat „eltartó” aktív keresők létszáma még néhány évtizeden át nem a demográfiai trendektől, nem is a nyugdíjasok létszámától függ, hanem a *gazdaság munkaerő-felszívó képességétől*. Erre vonatkozóan bármilyen feltevéssel élhetünk; de *adott* feltevés mellett mindig igaz marad, hogy a nyugdíjba vonulók számának csökkentése – akár korhatáremeléssel, akár anyagi ösztönzéssel – vagy a fiatalok és középkorúak foglalkoztatási lehetőségeit csökkenti, vagy a szociális támogatásra szoruló időskorú népességet növeli. Felelőtlen tehát minden olyan nyugdíjreform-javaslat, amely elhanyagolja a nyugdíjrendszer, a munkaerőpiac és a szociális ellátó rendszer közötti kölcsönös összefüggéseket.

Ha bekövetkezik a remélt gazdasági helyreállítás és a foglalkoztatás elmozdul jelenlegi, példátlanul alacsony színvonaláról, a további *ciklikus gazdasági ingadozásokkal* akkor is számolni kell. Ezekkel szemben a nyugdíjrendszer csak akkor lehet ellenálló, ha olyan automatizmusokat tartalmaz, amelyek a mindenkori *arányokat* – és nem az abszolút színvonalakat – tartják stabilan.

A magyar nyugdíjrendszerben az átlagos nyugdíjszínvonal évtizedeken keresztül fokozatosan süllyedt a reálbérékhez képest. A svéd nyugdíjrendszer ellenkezőleg, azért került mára komoly bajba, mert árkövető indexálással fenntartotta a nyugdíjak reálértékét egy hosszú recessziós időszakban is, amikor a reálbérék csökkentek. Mindkét torzulás lényeges változást okoz a generációk közötti jövedelmi arányokban, holott a nyugdíjrendszer pénzügyi és társadalmi stabilitását csak úgy lehet fenntartani, ha recesszióban a generációk együtt sírnak, fellendülésben együtt nevetnek – mégpedig állandó törvénykezési huzavonák, érdekegyeztető alkudozások nélkül.

Ebben a cikkben a mindenkori bruttó átlagbért használtuk *numéraire-ként*, általános számoló egységként. Ez nem pusztán technika, nem a szokásos trükkök közé tartozik, amelyekkel a modellező megkönnyíti a saját dolgát. Igaz, ezzel megtakarítottuk, hogy lehetetlen feltevésekre kényszerüljünk a GDP vagy más makrogazdasági mutatók jövőbeli alakulásáról. Csakhogy ugyanezt el kell kerülni a *valóságos, jövőbeli nyugdíjrendszer* megtervezésekor is, hiszen annak stabilitását nem szabad kiszolgáltatni bizonytalan prognosztikai mutatóknak. A nyugdíjrendszer minden lényeges elemét – járulékfizetéssel szerzett jogosultság mértékét, az induló nyugdíjakat, a már megállapított nyugdíjak karbantartását – *relatív* módon kell meghatározni, a mindenkori átlagbérhez kapcsolva.

Társadalombiztosítási keretben ebből a szempontból nincs különbség az egypillérű és a kétpillérű rendszer között. Mindkét esetben elvégezhető a relatív kalkuláció, megőrizhető – szükség vagy lehetőség esetén időnként, de lehetőleg ritkán –, korrigálhatók a generációk közötti jövedelmi arányok.

Nem lehet lényeges különbséget tenni a kétféle rendszer között aszerint sem, hogy melyik elégtené ki jobban a társadalmi elfogadhatóság követelményét. Amennyire a harmadik rész kalkulációi reális arányokat tükröztek, az derült ki, hogy az egyéni nyugdíjak kívánatos egyenlőtlenségét elérhetjük az egypillérű rendszerben, a más jövedelmekre is érvényes adókulcsoknak és egyetlen, mérsékelt nagyságú támo-

gatási kulcsnak az alkalmazásával. Ugyanilyen arányokat lehet elérni a kétpillérű rendszerben is, és pedig úgy, hogy az alapnyugdíj nagysága közel akkora, mint az egypillérűben a minimális nyugdíj. Eközben a kiindulásul szolgáló, biztosítással korrekciós munkanyugdíjak linearitása mindkét esetben biztosítható volt.

Magánkezelésben tőkésített munkanyugdíj esetén azonban a relatív kalkuláció technikailag lehetetlen, a generációk közötti jövedelmi arányok fenntartása nem is cél. Az egyéni életjáradék abszolút színvonala a kereső pálya során fizetett járuléktól és a befektetés hozamától függ. Mindezek a nyugdíjaskorban már a messze múltban gyökerező tényezők, a nyugdíjak színvonala nem hangolható össze az aktív korosztályok aktuális jövedelmi színvonalával. Ez vonzónak tűnhet magabiztos fiatalok számára, akik tudni vélik, hogy ők így fognak jobban járni. Társadalmi szempontból azonban éppúgy nem kívánatos egy vagyonos nyugdíjas osztály a recesszióban elnyomorodó fiatalok mellett, mint egy pauperizálódott idős tömeg a fellendülésben gazdagodó társadalom periferiáján.

Végül, a nyugdíjreform társadalmi elfogadottságának fontos tényezője a múlt és a jövő összekapcsolhatósága. Bizonyítottuk, hogy *társadalombiztosítási keretben* a régi és az új nyugdíjasok azonnal az egységes rendszerbe integrálhatók, akár egypillérű, akár kétpillérű esetben. Ez ugyan nem javít a régiek relatív helyzetén, sem az új nyugdíjasokkal, sem az aktív korosztályokkal szemben, de legalább megakadályozza e relatív helyzet további romlását. Így nem lehet a régi és az új nyugdíjasokat külön-külön szorongatni, a nyugdíjasok különböző csoportjait egymás ellen fordítani.

Ezzel szemben a kötelező munkanyugdíj *tőkésítését* szorgalmazó javaslatok általában nem törődnek azokkal, akik a reform életbe lépésekor már nyugdíjban vannak vagy rövidesen nyugdíjba lépnek. Majd csak lesz velük valami, ahogyan eddig is volt. Ez a felfogás azt vetíti előre, hogy évtizedeken át párhuzamosan fut majd két rendszer. Közülük az egyik éppen kifejlődik, és így különös figyelmet érdemel, a másik kihalóban van, nem kell vele törődni.

Pontosabban, annyiban kell vele törődni, amennyiben államháztartási terhet jelent, tehát a költségek csökkenése gyorsítandó. Bizonyítottuk, hogy ha ilyen méltánytalan gyorsítás nem történik, akkor az ebből származó államadósság meghaladja a tőkésített rendszerben felhalmozódó vagyont; a tőkepiac nem nyer, az állami költségvetés pedig veszít. Ha viszont a gyorsítást könyörtelen eszközökkel végrehajtják, akkor a mai nyugdíjas és nyugdíjhoz közelálló generációkkal fizettetik meg az új tőkeképződés árát, holott ők egyszer már bőségesen hozzájárultak egy hosszú növekedési periódus forrásaihoz.

Összefoglalva: kétpillérű rendszer esetén a *kötelező* munkanyugdíj tőkésítése és magánkezelésbe adása nem javasolható. Vélt pozitív, gazdaságélénkítő hatását latin-amerikai példák idézgetése nem bizonyítja, ugyanakkor egyéni, társadalmi és államháztartási következményei egyértelműen negatívnak látszanak. Ezzel természetesen nem az *önkéntes*, kiegészítő magánmegtakarítás ellen szólunk – ez kívánatos és támogatandó, bár nem az adófizetők pénzén és a társadalombiztosítás rovására.

Társadalombiztosítási keretben a kétpillérű rendszer mellett szól viszonylagos egyszerűsége, jobb áttekinthetősége. Ellene szól viszont, hogy az alapnyugdíj általános elérhetősége valószínűleg tompítaná az érdekeltséget az úgynevezett öngondoskodásban, a munkanyugdíjra való jogosultság megszerzésében. Ennél is fontosabb problémának látjuk azonban a korhatárdilemmát, nevezetesen azt, hogy a munkanyugdíj igénybevételére önként választható életkor és az alapnyugdíj korhatára közötti életszakaszban a munkanyugdíjból nem lehet megélni. Ha a korhatárdilemma megoldására nem születik elfogadható javaslat, akkor az egységes társadalombiztosítási rendszer megőrzésének szándéka, párosulva a munkanyugdíjak adóztatásának, illetve támogatásának pozitív erkölcsi hatásával, az egypillérű rendszer javára billenti a mérleget.

Függelék
(Az egyéni nyugdíjak pontrendszere című részhez)

Jelölések:

- i : sávindex,
- x : munkapontok száma,
- y : nyugdíj évi összege
- φ : forintszorzó (3500 forint/év)
- m_i : az i -edik munkapontsáv alsó határa,
- p_i : az i -edik nyugdíjsáv alsó határa,
- c_i : az i -edik szakasz iránytangense ($\gamma_i = c_i^{-1}$)
- b_i : az i -edik szakasz tengelymetszete ($\beta_i = b_i \times \gamma_i$).

A munkapont–nyugdíj-függvény:

$$y = c_i \varphi x + b_i, \quad \text{ha } m_i \leq x \leq m_{i+1}, \quad i = 1, 2, 3, 4, 5.$$

Sávindex i	Munkapontsáv	c_i	b_i	Nyugdíjsáv (ezer forint)
1	0 – 25,7	0,33	60	60–90
2	25,7– 28,5	1,00	0	90–100
3	28,5– 57,1	0,75	25	100–175
4	57,1–142,9	0,65	45	175–370
5	142,9–	0,60	70	370–

A nyugdíj–munkapont (inverz) függvény

$$x = \varphi^{-1} (\gamma_i y - \beta_i), \quad \text{ha } p_i \leq y \leq p_{i+1}, \quad i = 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6.$$

Sávindex i	Nyugdíj-sáv (ezer forint)	γ_i	β_i	Imputált munkapontsáv
0	0– 60	0,00	0	0
1	60– 90	3,00	180	0–25,7
2	90–100	1,00	0	25,7–28,5
3	100–175	1,33	33	28,5–57,1
4	175–370	1,54	69	57,1–142,9
5	370–	1,67	117	142,9–

A munkapont–nyugdíj-függvény kritikus értékei
(ezer forint/év)

Munkapontok száma	Egy (másfél) pillérű rendszer		Kétpillérű rendszer	
	munkanyugdíj	nyugdíj	munkanyugdíj	nyugdíj
Nincs tb-jogosultság	∅	0(60)	0	52
0	0	60	0	52
10 (1. decilis)	35	72	20	72
26	90	90	51	103
29	100	100	57	109
35 (átlag)	122	117	70	122
57	200	175	114	166
70 (9. decilis)	245	200	140	192
143	500	370	286	338
180	630	458	360	412

Hivatkozások

- ANTAL KÁLMÁNNÉ–RÉTI JÁNOS–TOLDI MIKLÓS [1994]: A nyugdíjak értékvesztésének mérése és ellentételezése nyugdíjvalorizációs számítások alapján. ONYF-tanulmány, július.
- ATKINSON, A. B.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge University Press.
- AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1993]: Egy értelmes nyugdíjrendszer. *Közgazdasági Szemle*, 5. sz.
- BERÉNYI SÁNDORNÉ–BORLÓI RUDOLF–RÉTI JÁNOS [1990]: A nyugdíjak értékvesztése és a nyugdíjarányok alakulása. *Munkaügyi Szemle*, szeptember.
- BOD PÉTER [1992]: Mennyibe kerül egy társadalombiztosítási nyugdíjrendszer működtetése. *Közgazdasági Szemle*, 2–3. sz.
- CORTAZAR, R. [1995]: The New Chilean Pension System – Lessons after 15 Years. Paper Presented at the U. N. Seminar on Social Security Policy, Lisbon, április.
- FALKINGHAM J. AND JOHNSON, P. [1993]: A Unified Funded Pension Scheme (UFPS) for Britain. Discussion Paper WSP/90, április. The Welfare State Programme Suntory-Toyota International Center for Economics and Related Disciplines, London School of Economics.
- ICEG [1995]: Nyugdíjrendszer és nyugdíjreform. Tanulmány gyűjtemény az International Center for Economic Growth (Panama, San Francisco) megbízásából. Szerzők: *Antal Kálmánné, Augusztinovics Mária, Bod Péter, Martos Béla, Réti János, Rézmovits Ádám, Toldi Miklós, Tusnády Gábor*. MTA Világgazdasági Kutató Intézet, sokszorosítottvány.
- KAKWANI, N. C. [1980]: *Income Inequality and Poverty*. World Bank – Oxford University Press.
- MARTOS BÉLA [1994]: A nyugdíjak egyenlőtlensége és dekompozíciója. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- PAPKE, L.–PETERSEN, M.–POTERBA, J. [1994]: Did 401 (k) Plans Replace Other Employer-Provided Pensions? No. 4501 Working Paper Series, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- RÁCZ ALBERT [1991]: Nyugdíjbiztosítás Németországban. Országos Társadalombiztosítási Főigazgatóság. Kézirat.
- RÉTI JÁNOS [1995]: A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése. *Közgazdasági Szemle*, 10. sz.
- ROSENMAN, L. [1993]: Superannuation and The Restructuring of Women's Work, Wages and Retirement. Paper presented at RIPAA Conference 'Women and Economic Policies', Melbourne, október.
- SCHEIBER, S.–SHOVEN, J. [1994]: The Consequences of Population Aging on Private Pension Fund Saving and Asset Markets. No. 4665, Working Paper Series, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- VILÁGBANK [1994]: *Averting the Old Age Crisis*. Oxford University Press, Oxford, New York, Published for the World Bank.
- WAYNE, L. [1994]: Shift in Pension Responsibilities Prompts Concern About Saving. *The New York Times*, augusztus 19.

TARAFÁS IMRE

Monetáris politika – eszközök és feltételek

Magyarországon a monetáris politika eszközrendszere gyors fejlődésen ment keresztül: a kezdeti évek keretelosztásától indulva néhány év alatt eljutott a legigényesebb eszköznek számító nyílt piaci műveletekig. Ez a gyors fejlődés megfelelt a bankreform fokozatos, de gyors előrehaladásának és a gazdaságban általában érvényesülő liberalizációs és deregulációs hullámnak is. A következő években a monetáris politika feltételeit egyfelől a várhatóan magas szinten ingadozó infláció, a kamatkilátások emiatti bizonytalansága, esetenként az infláció lényeges további gyorsulásának veszélye, másfelől az határozza meg, hogy a fogyasztói árszintnek a termelőit általában lényegesen meghaladó emelkedése miatt magas nominális kamatszint és az ettől szükségképpen elmaradó árfolyamszint-változás miatt erős pénztöke-beáramlás várható. Ez igen nagy sterilizációs kihívás elé állítja a monetáris politikát (ezeket a pénzeket ki kell vonnia a bankrendszerből, semlegesítenie kell), miközben a pénz- és értékpapírpiacon fejletlen, és a bankrendszer szegmentált. A visszatérés a direkt monetáris eszközök egyikehez vagy másikához tovább rontana a helyzetet; a megoldást inkább hiteles antiinflációs gazdaságpolitika, ezen belül hiteles árfolyam-politika követésében kell keresni, és abban, hogy a további liberalizációs lépéseket a stabilizáció (az infláció kitaró csökkenése) függvényévé tesszük.*

A monetáris politikának nemcsak a céljai, de az ezek eléréséhez alkalmazható eszközei is jelentős mértékben függenek a makrogazdasági és intézményi feltételektől. Ez megfordítva is igaz: a monetáris politika nemcsak céljain, de eszközrendszerének megválasztásán, fejlesztésén keresztül is nagymértékben hat a makrogazdasági folyamatokra és az intézményrendszer fejlődésére. A piacgazdaság kiépítését ezen a téren is komoly nehézségek kísérik: a feltételek és a törekvések között sok tekintetben hasonló feszültségek keletkeznek, mint amelyek a fejlett piacgazdaságokat jellemzik, amikor a monetáris rendszerük a közvetlen eszközökről a közvetett eszközök alkalmazására tért át. A magyar monetáris politika lehetőségei és törekvései közötti feszültségek azonban valószínűleg nagyobbak, részben a makrogazdasági problémák súlyossága, részben pedig az eszközrendszer kifejlesztésére a külső feltételek oldaláról adott idő szűkössége miatt.¹

* A tanulmány a *Csikós-Nagy Béla* akadémikus 80. születésnapjára összeállított kötet számára készült.

¹ Az elmúlt másfél-két évtizedben fokozatosan liberalizálták a nemzetközi rendszert, s a magyar monetáris politika ehhez kényszerül alkalmazkodni.

A következőkben először a magyar monetáris politika eszközszerének eddigi alakulását tekintem át, majd megkísérlem felvázolni a következő években e téren elképzelhető fejlődést – mindkét esetben a tényleges, illetve a ma várható makrogazdasági és intézményi feltételekkel összefüggésben.

A magyar monetáris politika eszközszerének alakulása

Az első szakasz: 1987–1991

A kétszintű bankrendszer megteremtésének idején és működésének első néhány évében a magyar gazdaság súlyos egyensúlyhiánnyal terhelt, „indirekt irányítású tervgazdaság” volt. A folyó fizetési mérleg 1987–1989-ben jelentős deficittel zárt. Ebben az időszakban vált az infláció tartósan kétszámjegyűvé, és alakultak ki, illetve szilárdultak meg az ennek fennmaradását, sőt az áremelkedés gyorsulását előrevetítő *várakozások*. Ennek egyik legfontosabb, részben oka, részben következménye volt a *leértékelések* mértékének és gyakoriságának növekedése. Mindezekről nyilván nem függetlenül, alacsony volt a megtakarítási hajlandóság.

De a kialakuló kereskedelmi bankrendszer még a viszonylag szerény mértékű, túlnyomórészt rövid lejáratra elhelyezett lakossági megtakarításokhoz, a jelentős fizetési deficit által megcsapolt likviditáshoz is csak korlátozottan fért hozzá. A bankreform, a kétszintű bankrendszer kialakítása ugyanis folyamatként ment végbe: az 1987. január 1-jén létrehozott kereskedelmi bankok működésük első két évében még csak a vállalatoktól gyűjthettek betéteket, és kizárólag nekik nyújthattak hiteleket. A lakossági betétgyűjtést és hitelezést csak 1989-ben indíthatták meg, és a jegybank 1989 tavaszától kezdte megadni a devizaműveletek bonyolítására és a devizaforrások gyűjtésére való felhatalmazást az arra felkészült kereskedelmi bankoknak.

1. táblázat

A monetáris folyamatok néhány jellemzője
(1987–1991)

Megnevezés	1987	1988	1989	1990	1991
Folyó fizetési mérleg* (millió dollár)	-675	-574	-571	377	411
Pénzmenyiség (M2) az időszak végén (milliárd forint)	594	612,8	707,2	909,9	1168,9
Fogyasztói árindex (százalék)	108,6	115,5	117	128,9	135
Éves árfolyamszint-változás (leértékelés) (százalék)	14,3	8,6	12,0	16,1	16,3
Lakosság nettó pénzügyi megtakarítása, év végén (milliárd forint)	168,3	186,7	205	300,9	647
Megtakarítási hajlam (a nettó pozíció változása az összes jövedelem százalékában)	-0,7	2	1,7	6,7	16,7

* Rubel- és nem rubel viszonylat együtt.

Forrás: Magyar Nemzeti Bank.

E makrogazdasági és intézményi feltételek közepette az indulás első néhány évében a *kereskedelmi bankok* – illetve az akkor még döntő súlyt képviselő magyar tulajdonú bankok – *forrásaik biztosításában erősen a jegybankra voltak utalva*; a megtakarítások közvetítése jelentős részben a jegybankon keresztül történt.

A kereskedelmi bankok források iránti éhsége pedig szinte kielégíthetetlennek bizonyult. A gazdaság nem piaci jellege tükröződött ugyanis abban is, hogy *a még*

korábról származó alapvető pénzügyi szabályok (számvitel, csőd, felszámolás stb.) mellett fennmaradt a vállalati gazdálkodás „puha költségvetési korlátja”, s bár elvileg már létezett a csőd jogi lehetősége, a gyakorlatban bármilyen hosszú időn át folytatott veszteséges gazdálkodás sem járt akár a vállalatok, akár a kereskedelmi bankok esetében a bukás reális kockázatával. Az „indirekt irányítású tervgazdaság” puha költségvetési korlátja a költségvetési támogatások fokozatos leépítése után is tovább élt a testre szabott szabályozók, a szabályozóalku, majd a protekcionista módon védett belföldi piac autark ármeghatározási lehetősége révén. Az import liberalizálását (1989-től) követően a vállalati gazdálkodás költségvetési korlátját 1992-ig a vállalatközi fizetési zavarok, az ún. vállalati sorban állás tette puhává.

Mindaddig, ameddig a vállalkozások számára a fizetőképesség, a jövedelmezőség követelménye nem kellőképpen érvényesült, a hitelezés kockázata is elhanyagolhatónak látszott, annál is inkább, mert – megfelelő adóminősítési, céltartalékolási és egyéb prudenciális szabályok és gyakorlat híján – az adóst életben tarthatták a hitelek prolongálásával, megújításával, a kamat tőkésítésével stb. A finanszírozó bank mérlege, kimutatott eredményei pedig nem tükrözték valóságúen az ilyen műveletekben gyakorlatilag már elszenvedett veszteségeket.

Ilyen makrogazdasági környezetben a hitelek iránti kereslet szinte korlátlan, és a kamatra majdnem teljesen rugalmatlan; a bankrendszer hitelnyújtási készsége és a hitelezési kockázatra való érzéketlensége pedig rendkívül nagy volt. Ezért a monetáris politikának abból kellett kiindulnia, hogy

- a bankok a keletkező szabad likviditásukat azonnal hitelnyújtásra használják, ami veszélyezteti a makrogazdasági és a monetáris célokat, ezért a keletkező szabad likviditást azonnal sterilizálni kell;

- a sterilizálás fő eszköze nem lehet a kamatpolitika, hiszen a hitelkereslet erősen költségerzékeny, a bankrendszer pedig kockázatra érzéketlen.

Emiatt a monetáris politika fő eszköze csak a likviditás direkt szabályozása lehetett, amire jó lehetőséget kínált az, hogy ebben az időszakban a bankrendszer erősen függött a jegybanki refinanszírozástól. (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

A fő monetáris eszközök alakulása, 1987–1991
(milliárd forint)

Megnevezés	1987	1988	1989	1990	1991
Normatív refinanszírozási hitelkeretek	76,8	55,3	44,3	30,3	7,9
Kötelező tartalék	20,6	19,6	32,9	51,2	164,4

Megjegyzés: mint arról később szó lesz, a refinanszírozási hitelek közül csak a rövid lejáratú töltött be monetáris szabályozási szerepet.

A kereskedelmi bankok normatív rövid lejáratú refinanszírozási keretei évről évre csökkentek. Ez volt ugyanis a monetáris politika fő eszköze, amellyel – a makrogazdasági egyensúlyi célokkal összhangban – igyekezett korlátozni a belföldi felhasználást, miközben a bankrendszer folytatódó reformja új és új forrásgyűjtési lehetőségeket (lakosság, külföld) nyitott a bankok számára.

1991 végére a monetáris politika az eszközök tekintetében (is) fordulópont-hoz érkezett. Az addig használt fő eszköz (a refinanszírozási keretek csökkentése) kimerült, a másik – kevésbé használt – eszköz, a kötelező tartalékráta pedig olyan magas szintet ért el, hogy további emelése nyilvánvalóan ésszerűtlen lett volna.

A második szakasz: 1992–1994

Makrogazdasági és intézményi változások. 1990-től egészen 1992 végéig fokozatosan javult a (folyó) fizetési mérleg: egyenlege számottevő deficitből jellepes értékű többletbe váltott át. A monetáris kondíciókra lényeges hatása volt annak is, hogy 1991-től jelentősen vált a (pénzbeli) működőtőke-beáramlás és a vállalatok (és kereskedelmi bankok) külföldi hitelfelvétele. Mivel mindkettő túlnyomórészt kereskedelmi banki betétekben csapódott le, tovább erősödött a kereskedelmi bankrendszer jegybanki forrásoktól való függetlenedése. Ugyanebbe az irányba hatott a megtakarítási hajlam nemcsak monetáris tényezőknek (a növekvő reálkamatnak) betudható erősödése. *1993-tól viszont a makrogazdasági folyamatokban alapvető váltás következett be.*

Az *intézményi feltételek* is radikálisan megváltoztak 1991 végén, 1992 elején: az új törvény életbe lépésével a vállalkozások számára valóságos és komoly veszélyé vált a *csőd és a felszámolás*. Az ugyancsak *új banktörvény és számviteli törvény* pedig a nemzetközi normákhoz közelítette a bankok működési szabályait, illetve a vállalatok pénzügyi helyzetének értékelését. Ezen igencsak szigorúnak tekinthető törvények megalkotására akkor került sor, amikor a bankok többsége még nem rendelkezett megfelelő adósminősítési és kockázatkezelési rendszerrel. Így érthető, hogy a korábbi parttalan hitelezés helyett 1992 elejétől a fejlett piacgazdaságokban is ismert „*credit crunch*” következett be; a bankok – megnövekedett kockázaterékenyséjük és kockázatkezelési problémáik miatt – bőséges és egyre javuló forrásellátottságuk ellenére sem hiteleztek. Az 1992. évi *credit crunch* volt talán a legnyilvánvalóbb jele annak, hogy a bankrendszer és annak gazdasági környezete alapvetően piacivá vált. Ezzel elméletiből valóságossá vált az a kérdés a monetáris politika formálói számára, hogy az 1991 végére „kimerült” közvetlen eszközök (hitelkeretek, kamatplafon, műveleti korlátozások stb.) felváltására milyen típusú közvetett monetáris eszközrendszer kiépítését kezdjék meg.

Direkt és indirekt eszközök a monetáris politikában. A monetáris politika egyszerű, *direkt eszközeinek lényege, hogy a jegybank mint monetáris hatóság a kereskedelmi bankok számára kötelező szabályokat ad ki.* Ilyen direkt eszközök széles választékát használják ma is a piacgazdasági átmenettel küszködő sok országban, de a nyolcvanas évek elejéig-közepéig számos fejlett piacgazdaságban is jellemző volt alkalmazásuk. Így például a jegybankok „*doyenjének*” számító Bank of England csak az 1971-ben meghirdetett „*competition and credit control*” keretében törölte el a kamatokra, hitelekre és a pénzintézetek közötti versenyre vonatkozó kiterjedt direkt szabályozást, de már két év múlva újabb, direktnek tekinthető szabályozást vezetett be („*supplementary special deposit scheme*”, az ún. *corset*), amelyet véglegesen csak 1980-ban törölt el. Ugyancsak az 1970-es évtized végén szüntette meg a német Bundesbank a kamatra és a lakossági bankműveletekre vonatkozó direkt korlátozásokat.² Gyakori direkt eszközök: a bankonként különböző vagy minden bank számára egységesen, egy bázisszinhez viszonyítva meghatározott hitelplafonok vagy a kamatplafonok (ritkábban kamatminimum vagy kamatmarzs).

Indirektnek viszont azok a jegybanki eszközök tekinthetők, amelyek azon alapulnak, hogy *a jegybank lényeges mértékben képes befolyásolni a pénzpiaci feltételeket.* Ezeknek is számos fajtája van a legigényesebbnek számító nyíltpiaci műveletektől a devizaswapon át a hitelaukciókig.

² A *competition and credit control*-ról és az azt megelőző angol monetáris politikáról lásd Gubcsi-Tarajás [1977], továbbá Christelow [1974]. A „*corset*”-ről Pawley [1933] 33–50. o. Az osztrák monetáris politika 1970-es, 1980-as évek folyamán történt átállításáról jó áttekintést ad Guan [1955]. A nagy ipari országok monetáris politikájáról Batten és szerzőtársai [1990]. Lásd még: Sundararajan és szerzőtársai [1994].

Vannak aztán olyan eszközök, amelyekről – legalábbis a fenti definíció alapján – nem dönthető el könnyen, hogy direktnek vagy indirektnek tekintendők-e. Egyik ilyen a *kötelező tartalékolás*: ezt a jegybank a szabályozó hatalmára támaszkodva írja elő, monetáris hatása azonban a bankok jegybankpénz-keresletén keresztül érvényesül, ami inkább az indirekt jelleg mellett szól. Egy másik ilyen eszköz a bankként *egységesen megállapított refinanszírozási keret*: ez nem a szabályozó erőn, hanem a jegybanki források hozzáférhetőségén alapul, ugyanakkor azonban (a refinanszírozásnak az összes kereskedelmi banki forrásokban betöltött súlyától függő mértékben) megmerevíti a bankok közötti piacrészesedési arányokat (ennyiben hasonlít a bankként egységesen megállapított hitelplatformra, bár annál enyhébb hatású), és könnyű lehetőséget kínál a refinanszírozáson keresztül központilag determinált hitelallokációra, ami a direkt eszközökre jellemző.

A direkt monetáris eszközök alkalmazása egyenesen elkerülhetetlen akkor, ha a bankrendszer (ideértve a jegybankot is) még a fejlődési folyamat kezdetén tart, ezért sem emberi, sem technikai erőforrásokkal nem készült fel a bonyolultabb indirekt eszközök alkalmazására. Elkerülhetetlen akkor is, ha a gazdaság (benne a bankrendszer) erősen, részletekbe menően szabályozott, a verseny alacsony fokú, és a valuta távol áll a konvertibilitástól. Ahogy azonban fokozatosan megvalósul a liberalizáció és a dereguláció, a versenyviszonyok erősödnek, a valuta a konvertibilitás felé halad, s a gazdaság, a pénz- és a bankrendszer egyre nyitottabbá válik, úgy lesz mind terhesebbé a direkt eszközök legfőbb gyengéje: az, hogy egyre könnyebben kijátszhatók, illetve megkerülhetők, hiszen

- a bankrendszer emberi és technika erőforrásai fejlődnek, egyre könnyebben veszik át a külföldön már elterjedt innovációkat, illetve fejlesztenek ki maguk a helyi körülményekre és korlátozásokra szabott innovációkat, annál is inkább, mert

- a dereguláció nyomán új és új, nem bankként definiált és ezért a direkt szabályozások hatása alá nem tartozó intézmény, vállalkozás keletkezik, amelyek a banktevékenységek széles körében támasztanak versenyt a szabályozókkal korlátozott bankoknak, amivel egyre rosszabb helyzetbe hozzák a bankrendszert, és rontják a monetáris irányítás hatásfokát, továbbá,

- a nyitottá váló gazdaságban megjelennek az indirekt eszközöket alkalmazó monetáris irányítás alatt működő külföldi bankok és más külföldi pénzügyi közvetítők. E külföldi pénzügyi intézmények előnyös helyzetből versenyeznek a hazaiakkal, s kiszorítják őket a piac legvonzóbb szegmenseiből. Ez is gyengíti a monetáris irányítás hatásfokát.

Ilyen környezetben a direkt szabályozóktól csak egyre újabb és újabb szabályok, korlátozások és kivételek alkalmazásával remélhető – vagy még így sem – megfelelő hatásfok, s emiatt egyre élesebb ellentmondásba kerülnek a gazdasági liberalizáció, dereguláció és nyitás általános irányzatával. Ennek még akkor is a monetáris irányítás indirekt módszereinek előtérbe kerüléséhez, a direkt szabályozások leépítéséhez kell vezetnie, ha maga a bankrendszer – tagadhatatlan fejlődése ellenére – még távolról sem nyújt ideális feltételeket ehhez a váltáshoz: a bankrendszer erősen szegmentált, a bankközi piac és a másodlagos értékpapírpiac gyenge. Másfelől persze, a monetáris irányítás indirekt módszereinek előtérbe kerülése igen jelentősen hozzá is járul ezek fejlődéséhez, valamint a szükséges szakismeret megszerzéséhez és elterjedéséhez a jegybankban és a kereskedelmi bankokban egyaránt.

A monetáris irányítás: 1992–1994. A monetáris irányítás 1992 elejétől érzékelte, hogy – legalábbis az itt tárgyaltak szempontjából – gyökeresen megváltozott, alapjaiban piacivá vált a gazdasági alanyok: a vállalkozások és a bankok viselkedése, tipikus reakciója. A vállalkozások korlátlan, kamatra rugalmatlan hitelkereslete és a bankok parttalan hitelezési készsége átadta helyét egy óvatos magatartásnak, amely a kockázatok, a költségek és a források alternatív felhasználási lehetőségeinek mérlegelésén

alapul. A szabad likviditást a bankok már csak azért sem helyezték ki, mert az adott magas – még a kamat- és kockázaterőzetlen magatartás idején kialakult – kamatszinten a kiegyensúlyozottan gazdálkodó, a bankok számára elfogadható kockázatot jelentő vállalkozások nem léptek föl hiteligénnyel (vagy külföldről fedezték hiteligényüket). Miután a monetáris politika – összhangban a makroökonómiai egyensúlyi feltételek kedvező alakulásával – éppen akkortól kezdve törekedett a belföldi hitelezés kiterjesztésére, legalábbis a közgazdasági szempontból is ésszerűtlen *credit crunch* enyhítésére (anélkül természetesen, hogy a prudens banki magatartás követelményéből engedett volna), kézenfekvő volt a kamatszint csökkentésére való törekvése.³ Az adott makrogazdasági helyzet (fizetésimérleg-többlet, jelentős működőtöke-beáramlás, vállalati és kereskedelmi banki hitelfelvétel külföldön, erős lakossági megtakarítás, pangó belföldi hitelélet) alkalmas is volt a kamatszint csökkentésére: a jegybanknak elég volt tartózkodnia az adott makrogazdasági helyzetben folyamatosan keletkező többletlikviditás sterilizálásától.

A többletlikviditás (jelentős mértékű szabad likviditás) körülményei között a magas kamatszint csak addig maradhatott fenn, amíg a nagy finanszírozási igénnyel fellépő költségvetés magas kamatokot fizetett a – meglehetősen likvid, hiszen zömében elég rövid lejáratú és kockázatmentes – kincstárjegyekre. Mihelyt érzékelhetővé vált, hogy ezzel nem veszélyezteti az államháztartási deficit biztonságos finanszírozását, a költségvetés a kincstárjegyek kamatának leszorítására törekedett, ami az adott időszakban egybeesett a monetáris politikának a hitelkamatok általános csökkentését célzó igyekezetével. Ezért tűnhetett úgy, mintha ebben az időben a monetáris politika (fő) eszköze kincstárjegyeknek az elsődleges piacon való értékesítése lett volna. (Annál is inkább, mert a diszkontaukciókat a jegybank szervezte meg és bonyolította le.) Valójában a kibocsátásra kerülő mennyiséget és az aukción elfogadható minimális árat (maximális kamatot) sohasem monetáris szempontok, hanem a költségvetés finanszírozási szempontjai határozták meg. Ez különösen 1993 nyarától vált nyilvánvalóvá, amikor a monetáris politika a makrogazdasági folyamatok hónapok óta tartó romló tendenciája: a fizetési mérleg növekvő deficitje, a megtakarítások mérséklődése, az infláció ismételt gyorsulásának veszélye miatt kamatemelés mellett döntött. A pénzügyminisztérium viszont továbbra is a költségvetési deficit minél olcsóbb finanszírozására, a kincstárjegyek kamatának alacsony szinten tartására törekedett.

Ekkor már a monetáris politika rendelkezésére álltak indirekt típusú eszközök is, köztük a *repó*.⁴ Amikor ugyanis (1993 első negyedévének végétől) a bankrendszer – először átmenetinek tűnő okok miatt, és főként néhány nagyobb bank – növekvő mértékben újra jegybanki forrásra szorult, az MNB nem az 1991 végére kifuttatott direkt eszközt: a bankoknak kiosztott jegybanki refinanszírozási keretek rendszerét újította föl, hanem bevezette az aktív, később – a monetáris helyzet változásával – a passzív repót.⁵ Ezzel minőségi változás következett be a monetáris politika eszköz-

³ A monetáris politika ez időszakban követett céljaival egy korábbi cikkemben foglalkoztam (*Tarafás* [1994]).

⁴ Repó: értékpapír megvásárlása (eladása) – általában igen rövid lejáratú – visszavásárlási kötelezettséggel az eladó részéről, előre megállapított áron; valójában értékpapír fedezete mellett történő rövid lejáratú hitelnyújtás. Aktív repó: amikor a jegybank vásárol értékpapírt, azaz ő nyújt hitelt a kereskedelmi bankoknak; passzív repó: amikor a jegybank elad értékpapírt, és ezzel likviditást von ki a kereskedelmi bankrendszerből.

⁵ „1993 első negyedévében a kamatok stabilizálódtak, s március közepétől a bankközi pénzpiacon számottevő kamatemelkedés kezdődött. Ennek kezdetben a költségvetésnek a tervezettnél jobb pozíciója volt az oka, aminek hatására a bankrendszer likviditása jelentősen szűkült. Később a pénzpiacon egyre fokozódó leértékelési várakozásokból adódó árfolyam-spekuláció, az első fél év végére pedig a vártnál rosszabb külső egyensúlyi pozíció érezte likviditásszűkítő hatását. ...

A pénzpiacon egyre nagyobb szerepet játszottak a Magyar Nemzeti Bank nyíltpiaci műveletei. A szűkülő likviditású pénzpiacon márciustól kezdve mindinkább nőtt az igény a pótlólagos

rendszerében: az alapvetően direkt eszközökkel történő szabályozásról áttértek az alapvetően indirekt eszközökkel való szabályozásra. Erre az áttérésre azért törekedett a jegybank, mert

- a refinanszírozási keretek rendszerének felújítása erősen megnövelte volna az egyedi alkuk újraéledésének veszélyét, ami a hitelforrások növekvő mértékű központi allokációjához vezetett volna (ilyen veszély és gyakorlat demokratikus piacgazdaságban is volt és van!), és

- nyilvánvalónak látszott, hogy az ország gyorsan halad tovább a liberalizáció, a dereguláció és a nyitás útján, amivel előbb-utóbb ellentétbe kerül egy alapvetően direkt eszközökre építő monetáris irányítás.

A törekvés megvalósítását pedig az tette lehetővé, hogy

- kincstárjegyek évek óta tartó, nagy tömegben való kibocsátása és forgalmazása révén a jegybankban is és a kereskedelmi bankokban is kialakult a megfelelő szakmai és technikai háttér hasonló pénzpiaci eszközök alkalmazásához,

- a jegybankban is és a kereskedelmi bankokban is rendelkezésre állt az értékpapírok repóműveletekhez szükséges mennyisége (beleértve ebbe a bankkonszolidáció céljára kibocsátott jelentős volumenű államkötvényeket is).

1993 elejétől tehát olyan monetáris eszközrendszer alakult ki, amelynek fő elemei a nyíltpiaci (repó-) műveletek, ami a legrugalmasabb, legigényesebb és a bankrendszer, a pénz- és tőkepiac fejlődését leginkább ösztönző eljárás. Ez annak ellenére így van, hogy közép- és hosszú lejáraton a bankok még mindig viszonylag nagy refinanszírozási összegeket vesznek igénybe a jegybanktól: itt gyakorlatilag – sokszor kedvezményes – külföldi hiteleknek a bankrendszerhez (és azon keresztül a gazdasághoz) csatornázásáról van szó. Lehetnek, akik azt gondolják, hogy e direkt csatornákon a bankrendszerbe áramló likviditás mennyiségéhez, annak változásához – a mindenkori monetáris célok függvényében – alkalmazkodik a repó iránya és volumene, tehát az indirekt eszköz alárendelt szerepet játszik a meghatározó súlyú direkt eszközhöz: a közép- és hosszú lejáratú refinanszírozáshoz képest. Ez a felfogás azonban téves: a közép- és hosszú lejáratú refinanszírozás nem a monetáris eszközrendszer része.

Itt valójában olyan külföldi hitelekről (tehát deviza-, nem pedig jegybanki forrásokról) van szó, amelyek árfolyamkockázatát a jegybank viseli, mert ezeket a hiteleket – történelmi és intézményrendszerbeli okok folytán – más alkalmas hitelfelvevő hiányában a jegybank vette, illetve veszi fel. Remélhetőleg hamarosan eljutunk oda, hogy az ország, illetve a végső hitelfelvevő számára előnyös külföldi hitellehetőségeket (világbanki, „japán”, „Start” stb.) más pénzügyi közvetítő is igénybe tudja venni (maguk a kereskedelmi bankok vagy specializált intézmények). A monetáris politikának azonban – adott monetáris célok függvényében – akkor is ugyanúgy alkalmazkodnia kell műveletei irányában és volumenében a devizaágon megvalósuló pénzteremtéshez, mint ahogy ma is ez történik.

A monetáris politika továbbfejlődésének lehetséges útjai

A monetáris politika eszközrendszerének további alakulása sem lesz független a makrogazdasági és az intézményi feltételek várható fejlődésétől. Középtávon biztosan meghatározó súlya lesz a mostanáig kialakult és tartóssá vált kettős (államháztar-

forrást jelentő repóügyletek iránt, elsősorban a pénzpiaci limitjüket kimerítő és pótlólagos forrásigénnyel jelentkező nagybankok részéről. Az aktív repóállomány fokozatosan nőtt, és bővült az igénybe vevő bankok köre is. Később az árfolyam-spekuláció, majd a kamatemelési várakozások következtében tovább növekedett a repóügyletek iránti igény, s fokozatosan átalakult a szerkezete is. Míg korábban alapvetően az egynapos és egyhetes futamidőre volt kereslet, az egynapos és az egyhetes repókamatok májusban végrehajtott emelése után döntően az egy és három hónapos lejáratúakra” (MNB [1994] 74. o.).

tási és folyó fizetési) deficitnek, az ebből adódó makrogazdasági-gazdaságpolitikai kényszerpályának. Bár ez a kényszerpálya kedvezhet egy bizonyos monetáris megközelítésnek egy másikkal szemben a monetáris célok és az eszközök megválasztása tekintetében, mégsem beszélhetünk egyértelmű, kizárólagos determinációról: a monetáris irányítás felelősei még ebben a helyzetben is választásokra kényszerülnek, és ezek a választások – amelyek legfeljebb csak kívülről nézve tűnhetnek egyértelműnek – vissza fognak hatni a makrogazdasági folyamatokra és az intézményrendszer további fejlődésére.

A kettős deficit és a monetáris politika

Az eddig felhalmozott hatalmas külső adósság miatt rövid és hosszú távon egyaránt csak az lehet a gazdaságpolitika célja, hogy *minél előbb megállítsa a további eladósodást*. Ehhez a folyó fizetési mérleg deficitjét le kell szorítani a pénzben beáramló működőtőke szintjére (sőt a finanszírozás biztonsága érdekében valószínűleg helyes lenne a deficitet legalább néhány évig e szint alatt tartani). Közgazdaságilag ez azt jelenti, hogy a belső felhasználás legfeljebb a működőtőke-beáramlás mértékével haladhatja meg a GDP-t, vagy – más szavakkal – a belföldi megtakarításon kívül csak a működőtőke-beáramlás vonható be a gazdaság finanszírozásába.

Gyakorlatilag biztosra vehető, hogy a költségvetési hiány csökkentése lassúbb folyamat lesz, mint a folyó fizetési deficité: ez utóbbi ugyanis hamarosan igen kemény követelménnyé válik (a fizetőképzetlenség veszélye miatt). Ehhez képest nagyobb lesz a döntési lehetőség – pontosabban: nagyobb tere lehet a politikai alkúnak – abban, hogy a szükséges – már megszokottá vált rossz kifejezéssel – „restrikció” (valójában a pénzügyi egyensúly helyreállítása) milyen arányban terhelődjék a fiskális, illetve a monetáris szférára. Egészen biztos, hogy a folyamat kezdetén a nagyobb teher a monetáris szférára hárul, és ez csak fokozatosan mérséklődik, ahogy az államháztartás hiánya évről évre csökkenve a beáramló működőtőke szintjére, esetleg az alá süllyed. Amíg ez be nem következik, addig a monetáris politikának kell biztosítani, hogy a háztartások és a vállalkozások nettó megtakarítása elegendő legyen az államháztartási hiány folyó fizetési deficiten felüli részének finanszírozásához. Vagyis, bár ez senkinek sem tetszik, amikor a fizetésimérleg-korlát keménnyé válik, és a fiskális politika csak késve és részlegesen alkalmazkodik, akkor a monetáris politikának „segítenie” kell a „kiszorítási hatás” érvényesülését: az üzleti szektor és a háztartások hitelfelvételének csökkenését, megtakarításaik növekedését. Ehhez pedig magas kamatok kellene.

Középtávon tehát magas kamatokra kell számítanunk még akkor is, ha tudjuk, hogy a háztartások és a vállalkozások nettó megtakarítása, illetve annak két összetevője: a megtakarítás és a hitelfelvétel nemcsak a kamatszinttől függ. A megtakarítások alakulása jelentős mértékben függ a jövedelmek alakulásától: a jövedelmek gyors növekedését a fogyasztás gyakran késve követi. Elvileg elképzelhető a jövedelmek (a GDP) viszonylag jelentős, a megtakarításokat növelő bővülése is: a jelek szerint a külpiacon konjunktúra tartósan kedvező marad, és húzza az exportot, s az is lehetséges, hogy megfelelő feltételek mellett a belföldi piac talán nem is jelentéktelen részének az importtól való visszahódításában is vannak növekedési lehetőségek. De legalábbis az elkövetkező egy-két évben olyan nagy nettó megtakarításra lesz igény a nem államháztartási szektorban, hogy ezt pusztán a jövedelem növekedésétől remélni illuzórikus lenne. Ez olyan gyors növekedést feltételezne, amit a gazdaság eddig tapasztalt alkalmazkodóképessége nem alapoz meg.

Hasonlóképpen: a hitelkeresletet, illetve a hitelezést más is visszafoghatja, nemcsak a magas kamatok. A gazdaság és a bankrendszer állapota azonban már nem olyan, mint 1992-ben, amikor a csődtörvény módosítása és a banktörvény bevezetése egyfajta sokkhatásként jelentkezett. A hitelkereslet és a hitelezés 1993–1994-ben bővült. A hitelezés esetében ebben biztosan van szerepe annak is, hogy az elmúlt években – többek között a bankkonszolidációs követelmények hatására – jelentősen fejlődött a bankokban az adósminősítés és a kockázatkezelés. (És az sincs kizárva, hogy az adóskonszolidáció talán túl messzire is jutott a korábban rossz adósok újra hitelképessé tételében.)

A várhatóan magas kamatoknak súlyos következményei lesznek a monetáris feltételekre. Egyfelől a költségvetésen keresztül: nemcsak még nehezebb és lassúbb lesz az államháztartási hiány csökkentése – ám ez itt nem témánk –, hanem *a költségvetés új és olcsóbb finanszírozási lehetőségeket is keres* majd a bankrendszer kikapcsolásával, közvetlenül a bel- és a külföldi megtakarítóknál. Másfelől, a magas kamatok *vonzani fogják a pénzügyi jellegű (nem működő-) tőke beáramlását.* A magas kamatoknak ezeket a hatásait még bonyolultabbá teszi a várható inflációs környezet.

Az infláció

Ha lehet az elmúlt éveknek (és a jelennek) a kettős deficitnél is nyugtalanítóbb jelensége, akkor az biztosan az infláció. Nem is csak az az – önmagában is súlyos – tény, hogy az infláció lassan egy évtizede kétszámjegyű, ráadásul ezen belül – ha az árszint átlagos éves emelkedését nézzük – gyakorlatilag csak egyetlen évben, 1992-ben lassult érzékelhető mértékben, a többi évben nőtt vagy gyakorlatilag stagnált, és jelenleg több évi stagnálás után igen jelentős mértékben újra gyorsul. *Ennél is súlyosabb az, hogy a gazdaságpolitika prioritásai között az infláció letörése most már évek óta a sokadik helyre szorult vissza:* a kettős egyensúly helyreállítása, a növekedés, a foglalkoztatottság nemcsak megelőzik, illetve kiszorítják az antiinflációs célt, de *el is terelik a figyelmet és az energiát olyan antiinflációs utak keresésétől, amelyek rövid távon nem veszélyeztetnék, hosszabb távon pedig kifejezetten megalapoznák ezeknek a fontosabbnak tartott céloknak az elérését.*

Ilyen antiinflációs törekvés ugyanis nem elégedhet meg kemény monetáris politikával és lassan mérséklődő államháztartási túlköltekezéssel, a továbbiakban a piac spontán erőire bízva az árak kordában tartását. Ezek a spontán erők nem személytelenek: a gazdaság szereplőinek döntésein alapulnak. Ők pedig – mint a racionális várakozások elmélete tanítja – döntéseiket az összes rendelkezésükre álló információra alapozzák, köztük saját múltbeli tévedéseikre és arra, hogy – tapasztalataik és felfogásuk szerint – milyen elvek szerint működik a gazdaságpolitika, és ezért milyen gazdaságpolitikai lépések várhatók a jövőben.⁶ Önmagában véve egy gazdaságpolitikai lépés hatása előre nem mérhető föl: a gazdaság reagálása ugyanis attól függ, hogy a gazdálkodó alanyok – a gazdaságpolitika működési elveiről vallott felfogásuk szerint – milyen további lépésekre számítanak. Így például egy leértékelés javíthatja a fizetési mérleget (ha egyszeri akciónak fogják fel), de ronthatja is (ha egy sorozatos leértékeléseket tartalmazó gazdaságpolitika részének gondolják, ezért maga a leértékelés ténye szüli vagy fokozza a további leértékelések iránti várakozást). *Hiteles antiinflációs program hiányában* a gazdaság szereplői döntéseiket továbbra is az infláció megszokott ütemének – rosszabb esetben a gyorsulás tapasztalt ütemének – folytatására, az ezt kiszolgáló gazdaságpolitika feltételezésére építik. Ha pedig ez így történik, akkor az infláció leszorítása valóban csak a növekedés, a foglalkoztatás és

⁶ A racionális várakozások elméletéről lásd például Miller [1994].

a külső egyensúly komoly veszélyeztetése árán lehetséges.⁷ Mivel belátható ideig ezeken a területeken sincs nagyon miből áldozni, valószínű, hogy az infláció a következő években inkább csak az 1995-re várható, 1994-ről jelentősen felgyorsult szint körül fog stagnálni, esetleg az 1993–1994-ben megszokott kicsi mértékben csökken. Még csak a körvonalai sem látszanak egy olyan ambiciózus programnak, amely az infláció letörését célozná meg anélkül, hogy ezért a növekedésben és/vagy a külső egyensúly terén kellene nagy árat fizetni.

Egy ilyen program kulcsa az inflációs várakozások letörése lenne; annak elérése, hogy a gazdaság szereplői gyorsan mérséklődő infláció, majd stabil árak feltételezésére építsék gazdasági döntéseiket. Ehhez először is az kellene, hogy a gazdaságpolitika hitelesen elkötelezze magát az infláció megfékezése mellett: azaz olyan árfolyam-politikát, monetáris politikát és költségvetési politikát hirdessen meg és folytasson – nem hetekre vagy hónapokra szólóan, hanem évekig –, amelyek a gazdaság szereplői számára egyértelműen jelzik az antiinflációs elkötelezettséget. Ebben az esetben a munkavállalóknak és a munkáltatóknak komoly érdekük lenne antiinflációs ár- és bérmegállapodások megkötése, hiszen abból kellene kiindulniuk, hogy a kormány antiinflációs eltökéltsége rendíthetetlen, s az infláció feltételezésére épülő bérek és egyéb gazdasági döntések nem lesznek megvalósíthatók: további munkanélküliséget és csődöket fognak előidézni.

Ma egy ilyen program lehetősége elég távolinak tűnik. A gazdaság szereplői számára az árfolyam-politika egyre inkább a „dinamikus inkonzisztencia” színeiben tűnik föl, amely utólagosan, az infláció eszközével igyekszik „visszakorrigálni” a jövedelmeket⁸. Emellett egyelőre az államháztartási reform tartalma is tisztázatlan, ezért még az intellektuális feltételei sincsenek meg annak, hogy egy inflációs szempontból legalább semleges költségvetés a konszenzus minimumán kidolgozható és elfogadtatható lenne.

Árfolyamtechnika és infláció

Az infláció visszaszorításának esélyeit rontja, költségeit növeli az előre meghirdetett csúszó leértékelés politikája. A meghirdetett mértéket a közvélemény azonnal úgy tekinti, mint azt a minimális leértékelést, ami százszázalékos biztonsággal be fog következni. Ezért ezt, illetve az ettől várt inflációt azonnal beépítik a gazdasági döntésekbe. Lehet persze úgy is gondolkodni, hogy ha minden azoknak a feltételezéseknek megfelelően alakul, amelyeket a hatóságok a csúszó árfolyam és következményeinek számításához alapul vettek, akkor valóban az előre meghirdetett csúszó leértékelés valósul meg, annál nem kevesebb, de nem is több. A valóságban azonban a tökéletes előrelátás esélye igen kicsi. Még ha a fő folyamatok prognózisa pontosnak

⁷ „[A modellben]... feltételezem, hogy az árak szakaszosan alkalmazkodnak, és a hitelesség tökéletlen: lehetséges, hogy a Fed nem viszi végbe a dezinflációt. A fő eredmény az, hogy az alacsony fokú hitelesség rontja a termelés–infláció átváltási arányt: a várt áldozati ráta [*sacrifice ratio*: a várt termelés-csökkenés osztva az infláció várt csökkenésével – *T. I.*] emelkedik, ha nő a kockázata annak, hogy a Fed feladja a dezinflációs politikát. Továbbá, ha ez a kockázat nagy, akkor a termelés a Fed bármilyen tényleges magatartása esetén csökken. Ezek az eredmények összhangban vannak az Egyesült Államok tapasztalataival a háború óta, amennyiben a dezinfláció rendszeresen csökkenti a termelést” (*Ball* [1995]).

⁸ „A dinamikus inkonzisztencia inkonzisztencia a hatóság által abban az esetben meghirdetendő optimális politika között, ha a közvélemény hinne a meghirdetett politikának, és a ténylegesen követett politika között, mielőtt a gazdasági alanyok e várakozások szerinti döntéseket hozták” (*Fischer* [1994] 32. o.). „A gazdaságpolitika hiteles, ha a magánszektor [a gazdasági alanyok összessége – *T. I.*] elhiszi, hogy meg fogják valósítani, és amikor ennek megfelelően a közület érdekében áll a politika megvalósítása, mielőtt a magánszektor ezen az alapon hozott döntéseket. Más szavakkal, a gazdaságpolitika hiteles, ha nem dinamikus inkonzisztens” (uo.).

bizonyul is – és ez már elég optimista feltételezés –, akkor is nagy az esélye annak, hogy a folyamatokban előadódna olyan nehézségek, fejlemények, amelyek a közvéleményt elbizonytalanítják abban a tekintetben, hogy vajon a hatóságok továbbra is képesek lesznek-e tartani a leértékelések előre bejelentett ütemét. Minél hosszabb időszakra történik a csúszó leértékelés bejelentése, annál nagyobb az esélye annak, hogy ilyen típusú nehézség vagy baleset előfordul: például a béremelkedés felgyorsulhat, vagy a bérkövetelések keményebbé válhatnak, a költségvetési egyénleg vagy a fizetési mérleg a vártnál kedvezőtlenebbül alakulhat, nehézségek támadhatnak a kiigazító intézkedések bevezetésében vagy egy pénzügyileg elfogadható jövő évi költségvetés összeállításában stb. Az ilyen nehézségek, ha szaporodnak, egy idő után elbizonytalaníthatják a közvéleményt az előre bejelentett csúszó leértékelési ösvény tarthatóságában, illetve abban, hogy a hatóságok minden más elé helyezik, és bármi áron ragaszkodnak annak betartásához. Ha a kétkedés erősödik, egyre többen fognak spekulálni a forint ellen. Ennek már ma is számos módja van, és újabbak is látszanak megnyílni. Ahogy a nyomás erősödik, a hatóságoknak hamarosan reagálniuk kell.

Az egyik reakció az lehet, hogy *feladják az előre bejelentett árfolyam-politikát*: egy egyszeri jelentős leértékelést hajtanak végre, de bejelentik, hogy ezt követően visszatérnek az előre meghirdetett havi leértékelésekhez – erősen fogadkozva, hogy egyszeri jelentős leértékelés a jövőben soha többé nem lesz. Egy ilyen akció romba döntené a hatóságok – mint intézmények, nemcsak mint személyek – hitelességét. A racionális várakozások világában a közvélemény feltétlenül attól tartana, hogy a hatóságok következő alkalommal ugyanúgy reagálnának, és ez a következő alkalom néhány hónapon, de akár néhány héten belül is elérkezhet. Az infláció felgyorsulna, és az inflációs várakozások még az infláció tényleges gyorsulását is túlszárnyalnák. A hiperinfláció veszélye közvetlenné válna.

A forint elleni spekulációs nyomás erősödésére a másik válasz *a jelentős kamatláb-emelés* lehet. Ez jelezné a piacoknak, a hatóságok elszántan ragaszkodnak a csúszó leértékelések előre bejelentett üteméhez, és a magas forintkamatok jelentősen megdrágítanak a deviza spekulatív célú felhalmozását. Amikor azután a piacon általánossá válik a meggyőződés, hogy a hatóságok mindenképp és mindennél jobban ragaszkodnak az előre bejelentett leértékelési ütemhez, akkor a spekuláció kialszik, és a kamatlábak csökkenhetnek. Ilyen szilárd és általános meggyőződés azonban nem alakul ki könnyen és gyorsan, különösen akkor nem, ha volt már példa arra, hogy a hatóságok engedtek a spekulációs nyomásnak. Valószínű ezért, hogy a reálkamatláb (akár a tényleges inflációval, akár a tényleges leértékeléssel korrigált nominális kamatlábat) hosszú időn át magasan kell tartani. Ez persze leginkább a legnagyobb adósságot, az államot sújtja: tovább kell csökkentenie a szociális kiadásokat azért, hogy az államadósság növekvő kamatterhe ne okozzon túl nagy deficitet.⁹

Általánosságban az mondható, hogy *az előre bejelentett csúszó árfolyam hamis biztonságérzetet igyekszik kölcsönözni a piacnak*; hamisat azért, mert a tényleges fejlemények csak igen kedvező körülmények között igazolhatják, hiszen előre bejelen-

⁹ Hogyan fognak a hatóságok reagálni az első, a második, a harmadik alkalommal, ahogy ilyen spekulációs támadások érik az előre bejelentett leértékelési ösvényt? 1992 őszének nyugat-európai valutaválságában nem egy országot láttunk, amely először hatalmas összegeket költött devizatartalékaiból, aztán fölemelte a kamatlábakat, és végül leértékelte. A nyugat-európai árfolyam-mechanizmusban változatlan árfolyamszint fenntartására való kötelezettségvállalás sokban hasonlít az előre bejelentett csúszó leértékelési ösvény megtartására való kötelezettségvállaláshoz. Nagy különbség van azonban a két vállalás hitelességében: először is a maastrichti konvergenciakritériumok pusztá léte is messze komolyabb, mint egy gazdaságpolitikus pusztá ígérete; másodsor, az Európai Unió legtöbb országában a hatóságok sokkal jobban bizonyították antiinflációs elkötelezettségüket, mint Magyarországon, ahol az infláció éppen a csúszó árfolyam bevezetésével egy időben gyorsult föl példátlan mértékben.

teni a csúszó árfolyamot – és a csúszás mértékét – távolról sem elegendő ahhoz, hogy minden folyamat és minden várakozás ehhez az árfolyamösvényhez kényszerüljön igazodni. Más szavakkal: csúszó árfolyam bejelentése nem pótolhatja az átfogó antiinflációs programot; ilyen programhoz viszont messze több kell, mint egyoldalú bejelentés: képesnek kell lenni a társadalommal folytatandó párbeszédre.

Kamat-árfolyam diszparitás

Közismert, hogy az átmeneti gazdaságokban, így nálunk is, tartósan és nagymértékben elszakad egymástól a fogyasztói és az ipari termelői árszint alakulása: a fogyasztói árszint sokkal gyorsabban emelkedik. Az elmúlt hét évben Magyarországon ez a 3. táblázat szerinti képet mutatta.

3. táblázat

Az ipar belföldi értékesítési árai, a fogyasztói árak, valamint a nettó forgalmi adó változása az előző évhez, illetve 1987-hez képest (százalék)

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1994/1987
Az ipar belföldi értékesítési árai	1,3	14,2	25,0	23,9	10,0	10,5	9,9	175,2
Nettó forgalmi adó	+ 8,2	+ 9,6	+ 10,3	+ 8,1	+ 11,0	+ 10,4	+ 11,0	–
Nettó forgalmi adó változása az előző évhez képest	+ 5,7	+ 1,4	+ 0,7	– 2,2	+ 2,9	– 0,6	+ 0,6	9,5
Fogyasztói árak	5,7	17,0	28,9	35,0	23,0	22,5	18,8	327,1

Forrás: Cinkotai [1995] 57. o. és 6. sz. melléklet.

Mint látható, a két árindex különbségét részben a fogyasztói ártámogatások csökkenése, megszűnése, a fogyasztást terhelő adók növekedése, röviden: a nettó forgalmiadó-sáv szélesedése magyarázza. De csak kis részben. Az eltérés döntő része abból adódik, hogy a – termelői árindexben nem, a fogyasztóiiban viszont nagy súllyal szereplő – szolgáltatások árszintje gyorsabban nő az ipari termékekénél. Ez a jelenség általános, nemcsak az átmeneti gazdaságokban figyelhető meg. Oka az, hogy a termelékenység növekedése lassúbb a szolgáltatásokban, mint a feldolgozóiparban, miközben a bérek növekedése kevésbé differenciált.

Erősíti ennek hatását az, hogy egy bizonyos szint fölött a jövedelmek növekedésével gyorsabban nő a kereslet a szolgáltatások, mint az ipari és egyéb eredetű fogyasztási cikkek iránt, és itt az importverseny lehetősége is igen kicsi. A két árindex közötti eltérés azért sokkal nagyobb az átmeneti gazdaságokban, mert a tervgazdálkodásban jellemzően elhanyagolt szolgáltatások – ezen belül is az igényesebb magán-szolgáltatások – iránti gyors keresletnövekedés nagy áremelésekre ad lehetőséget (*Dittus* [é.n.]). Nehéz megjósolni, meddig áll fenn ez a piaci helyzet – ami egyfajta struktúraváltozási folyamatot is tükröz –, az azonban biztos, hogy a termelői és a fogyasztói árindex eltérése középtávon igen lényeges marad (ha nem is lesz feltétlenül akkora, mint az elmúlt években volt).¹⁰

¹⁰ Cinkotai János szerint: „A két árindex akkor fog közelíteni egymáshoz, ha végre elfogynak a piacgazdaságra való átállás miatti determinációkkal összefüggő intézkedések. Ez megítélésem szerint az államháztartási reform végrehajtásával (illetve befejezésével) fog nagyjából közel kerülni egymáshoz: mondjuk 2000-ben” (*Cinkotai* [1995] 60. o.)

A két árindex jövőben is várható jelentős eltérése szisztematikus feszültséget visz a monetáris politikába: *a kamatszintnek ugyanis a fogyasztói, az árfolyam-politikának pedig a termelői árindexhez kell igazodnia.*

Ami a kamatot illeti, láttuk, hogy az előttünk álló időszak makrogazdasági kényszerpályája magas szintet indokol. Biztosan nem túlzás azt állítani, hogy a kamatnak legalább olyan magasnak kell lennie, hogy a legnagyobb megtakarító, a lakosság számára a reálkamat legalábbis ne legyen negatív, de ha az inflációs várakozások felfokozottak lesznek, akkor az *ex post* reálkamatnak esetleg jelentős mértékben pozitívnak kell lennie. Arra számíthatunk tehát, hogy a betéti kammat legfőljebb kismértékben és csak rövid időre maradhat el a fogyasztóiárszint-emelkedés ütemétől, de lehetnek időszakok, amikor meg is kell azt haladnia.

Az árfolyam-politika viszont nem térhet el tartósan és jelentősen az effektív árfolyamszint reálértelemben vett szinten tartásától. Az elkövetkező néhány évben ugyanis a fizetésiméreg-korlát kemény marad, s ebben a helyzetben egy reálfelértékelő politika már csak lélektanilag sem nagyon lehetséges. Jelentős és tartós reálleértékelés pedig azért nem nagyon fordulhat elő, mert – a racionális várakozások világában – a leértékelés után az árak és a bérek gyorsan felzárkóznak. *Felfokozott inflációs várakozás esetén* – aminek a kialakulásában központi szerepet játszhat a leértékelő árfolyam-politika – *az árak és a bérek túl is szaladhatnak a leértékelés által indokolt mértéken, és a kialakuló reálfelértékelődés egyre erősebben gyorsuló inflációs spirált vetít előre.* Ezért – hacsak nem fogadjuk el a hiperinflációt – az árfolyam-politika legfeljebb kivételesen és átmenetileg törekedhet a reálleértékelésre; *jelentős és tartós reálleértékelés csak akkor lenne lehetséges, ha a munkavállalókkal megállapodást lehetne kötni a nominális bérek befagyasztására* (vagy növekedésük visszafogására). A nominálisbérekre vonatkozóan azonban éppen akkor nagyon nehéz létrehozni egy ilyen megállapodást, ha az tartalmában jelentős reálbércsökkenésre irányul.

Az előttünk álló középtávú időszak nagyobb részében várható, reálértékben szinten tartó árfolyam-politikának a termelői, nem pedig a fogyasztói árszint emelkedéséhez kell igazodnia. A fogyasztói árszint emelkedéséhez kötött árfolyam-politika ugyanis azt tenné lehetővé, hogy a termelői árak is a fogyasztói árákéhoz igen közeli ütemben emelkedjenek. A fogyasztói árszintnek a termelői-nél gyorsabb emelkedése azonban a gazdasági fejlődéssel, különösen a piacgazdasági átmenettel elkerülhetetlenül együtt járó, fentebb tárgyalt struktúraváltásból következik. A fogyasztói árindexhez igazodó leértékelés nem tudna változtatni ezen a strukturális követelményen; nem az árstruktúra változását, hanem az árszint emelkedését segítené elő (még hozzá nemcsak a termelői, hanem a fogyasztói árszint emelkedését is felgyorsítaná, és a két árindex különbsége magasabb és gyorsuló inflációs szinten folyton újratermelődné).

Még egyszer: az infláció

Az már biztos, hogy az idén az infláció igen erősen felgyorsul 1994-hez, sőt az egész 1991 utáni időszakhoz képest, és az inflációt csak nagy erőfeszítéssel lehet majd újra csökkenő pályára állítani. Könnyen előfordulhat például, hogy érzékelhető mértékű lassítása – mint 1991-ben is – csak reálértelemben felértékelődő árfolyamszinttel lesz (lenne) lehetséges. Ezért nem elhanyagolható a veszélye annak, hogy 1996-ban az infláció tovább gyorsul, ami természetesen még nehezebbé teszi majd a későbbi pályamódosítást. Annyira, hogy egyre erősebb lehet a hangja azoknak a döntéshozóknak (illetve tanácsadóiknak), akik nemcsak az infláció visszafogásának nehézségeitől rettennek vissza, de egyenesen úgy vélik, hogy a költségvetési deficit mérséklésére, a kialakult magas (belföldi) államadós-

ság kezelésére az adósságok (és a másik oldalon persze a megtakarítások) elinflálása, azaz az infláció felgyorsítása az egyetlen reális lehetőség.¹¹ A gyorsuló infláció dinamikája szerint árfolyam, árszint és kamat gyorsuló tempóban kergegik egymást (zárkóznak fel egymáshoz), miközben hatásuk a reálgazdasági folyamatokra (a bizalmatlanság, a bizonytalanság és a kalkuláció lehetetlenségének abszolúttá válásán kívül) egyre gyorsabban elenyészik: a kamatemelkedés nem eredményez újabb megtakarítást, a leértékelés/leértékelődés nem javítja a fizetési mérleget (ellenkezőleg: a tőke menekül, és ez folyó fizetési deficitként jelenik meg). Minél tovább húzódik el e folyamat, a reálgazdaságot romboló hatása annál nagyobb; igaz viszont, hogy a – külföldre, ékszerbe, műkincsbe, ingatlanba stb. nem menekített – megtakarítást és az ezzel szemben álló adósságot igen kicsire redukálja. Az igen gyors inflációval járó „*crash landing*” gazdasági és társadalmi hatásaiban nagyon hasonlítana a külső fizetőképesség elvesztéséhez (mint ahogy bármelyikük bekövetkezte valószínűleg maga után vonná a másikat is).

Vissza az inflációs bizonytalansághoz

Most azonban induljunk ki abból, hogy az infláció gyorsítása 1995-ben egyszeri aktus volt, és 1996-tól újra a gazdaságpolitikai célok közé kerül az infláció viszfogása! Nem biztos persze, hogy ezt rögtön sikerül is elérni, még az is lehet, hogy – a szándékok ellenére – 1996-ban az infláció még gyorsul; mindenesetre, ha nem is így történik, lassulása csak igen fokozatos lesz, és a folyamatba stagnáló szakaszok is kerülnek. Mindez még évekig fenn fogja tartani a bizonytalanságot az inflációs kilátásokat, így a kamatokat és az árfolyamot illetően is: a kamatok rövid vagy kevésbé rövid távon bármikor könnyen emelkedhetnek, de akár csökkenhetnek is – nincs valószínű trendjük, mert az inflációnak sincs. Így a megtakarítások továbbra is csak rövid és igen rövid távú formákat öltenek, és a bankrendszer – tekintettel a kamat- és a likviditási kockázatra – csak korlátozott mértékben hajthat végre lejáratú transzformációt.¹² Így az elhúzódó infláció nemcsak a kalkulációs bizonytalanság révén fékezi a reálgazdasági beruházásokat, hanem azzal is, hogy rendkívül megnehezíti tartós finanszírozási források megszerzését. Témánk, a monetáris eszközrendszer szempontjából pedig azért okoz bajt, hogy – mind – elsőleges, mind a másodlagos – pénz- és értékpapírpiac vékony és csökevényes marad, és túlnyomórészt az igen rövid lejáratokra korlátozódik. Ezen az értékpapírpiacra kell azután a monetáris politikának szembenéznie a kamat-árfolyam diszparitásból adódó, esetleg igen masszív sterilizációs kihívással.

¹¹ Kétszámjegyű infláció jelentős (például 20 százalék alatti szintről 30 százalék föléti szintre történő) gyorsulás után már rendelkezhet azzal a dinamikával, ami évi 50–100–500 százalékos „extrém inflációhoz” vezet.

¹² Nagymértékű lejáratú transzformáció (rövid lejáratú betétekből hosszú lejáratú hitelek nyújtása) esetén a bankok viselik annak kockázatát, hogy a kamatok emelkedésekor a gyakran lejáratú rövid forrásokat (betéteket) csak emelkedő kamatszinten lehet megújítani, miközben a (hosszabb lejáratú) kihelyezések kamata lejáratig fix (kamatkockázat), illetve annak kockázatát, hogy a (hosszú lejáratra kihelyezett) hiteleket nem, vagy csak igen számottevő veszteséggel lehet mobilizálni, ha a (rövid lejáratú) források megmozdulása ezt kívánja (likviditási kockázat).

Tőkebeáramlás

Hiperinfláció és nagyfokú bizalomhiány esetét kivéve ugyanis, a (magasabb) fogyasztóiár-inflációhoz igazodó nominális kamatszint és az (alacsonyabb) termelőiár-inflációhoz igazodó árfolyam-politika közötti rés ellenállhatatlan vonzerőt gyakorol a külföldi pénzügyi befektetőkre: *a fogyasztói árindexszel defláló magyar megtakarító számára alig pozitív reálkamat igen magas pozitív reálkamatot jelent az árfolyam-változással defláló külföldi számára.* Mérsékli a tőkemenekítést is: számos okát nem tudja ugyan megszüntetni, de – az adott kamat/árfolyam kombinációval – jelentősen megdrágítja.

A pénzügyi befektetések beáramlása több formát ölt: 1. vállalati külföldi hitelfelvét, amelyet a magas betéti kamathoz hozzáadódó magas belföldi banki kamatmarzs különösen ösztönöz; 2. a tőkemenekítés mérséklődése, de – tekintettel néhány még meglevő korlátozásra – a külföldi pénzügyi befektetések egyes fajtái is ölthetnek olyan formát, ami ezeket a folyó fizetési mérleg javulásaként tünteti föl (alul- és felülszámlázások, előrehozott és késleltetett fizetések, egyoldalú átutalások stb.); 3. a folyó fizetési mérleg javulásaként megjelenő pénzbeáramlást mérsékli az erre még fennálló korlátozások enyhítése vagy eltörlése; ezek közül a legjelentősebb a külföldiek beengedése az államkötvények és a kinstárjegyek elsődleges és másodlagos forintpiacára.

A folyó fizetési mérleg javulásaként megjelenő pénzbeáramlás (illetve a tőkemenekítés mérséklődése) igen erőssé válhat akkor, ha a belföldi kamatok magasak, és ha a befektetők meggyőződtek arról, hogy az árfolyam-politika nem vezet hiperinflációhoz. (Ehhez valószínűleg meg kell bizonyosodniuk arról, hogy az infláció – és a leértékelés – 1995-ös felgyorsulása csak átmeneti.) Ahogy a folyó fizetési mérleg emiatt (is) javul, úgy enyhül a monetáris politikára nehezedő nyomás, s a kamatok csökkenhetnek. Képletesen szólva: a kamatcsökkenés a folyó fizetési mérleg javulásával „arányos” lehet, de nem lehet arányos a pénztőke-beáramlás mértékével. Pénztőke ugyanis nemcsak a folyó fizetési mérleg javulásának formájában, hanem vállalati és kereskedelmi banki külföldi hitelfelvét, valamint forintban jegyzett állampapírok külföldiek által történő vásárlása formájában is áramlik be az országba. Ez utóbbi kettőt a monetáris politikának pénzkivonással semlegesítenie kell. Láttuk ugyanis, hogy a gazdaságpolitikai cél, az eladósodás megállítása, annyit jelent: a folyó fizetési deficit legfeljebb annyi lehet, amennyit a működőtőke-beáramlás finanszíroz.

A hitelként beáramló pénztőke – gazdaságpolitikai célok miatt szükséges – sterilizálása költséges; költsége az a kamat, amelyet a jegybank fizet a bevont pénztőke lekötéséért (például az eladott értékpapírokra fizetett kamat).¹³ Ezen túl, a forintban jegyzett állampapírok külföldieknek történő eladása további, eddig nem tapasztalt bizonytalanságot is visz a rendszerbe: a hazai valutában denominált állampapírok ugyanis mindenütt az árfolyam-spekuláció kitüntetett eszközei. Még abban a – nagy fantáziával is alig elképzelhető – esetben is, ha a jövőben nem lenne egyetlen jelentősebb leértékelés sem az előre bejelentett napi mikroleértékeléseken kívül, időről időre felerősödhet egy nagymértékű leértékelés iránti várakozás. Ilyenkor a külföldiek a tulajdonukban levő forintállampapíro-

¹³ Pontosabban: a sterilizáció költsége, szűkebb értelemben, a nyílt piaci műveletekben (visszavásárlási kötelezettséggel vagy anélkül) eladott kötvényekre fizetett kamat és a beáramlott devizából képzett devizatartalék-növekményre kapott kamat különbsége. A prognosztizált kamat-árfolyam diszparitás miatt a különbség pozitív. Ha a sterilizálás módszere a kötelező tartalékok növelése, attól a költség még valószínű, csak nem a jegybank, hanem a kereskedelmi bankok viselik. A sterilizálás költségeinek ennél tágabb értelmezési definíciója is lehetséges (Schadler és szerzőtársai [1993] 14. o.)

kat eladják, az ellenértéket devizára konvertálják, a leértékelés megtörténte – vagy egyszerűen a várakozás elmúltá – után újra forintra konvertálnak, és állampapírt vesznek, amelyet a következő leértékelési spekulációig tartanak meg. (Erre a mozgásra egész biztosan lehetőséget találna az elvileg külföldiek által vásárolható állampapíroknak az a része is, amely ténylegesen valutabelföldiek tulajdonában van.)

Motivációit tekintve ez a spekulációs mozgás nem különbözik attól, amit már eddig is tapasztalhattunk leértékelési várakozás esetén: 1. A bankok a szabályozás (nyitott pozíciók) által lehetővé tett mértékben devizát halmoznak fel, majd a leértékelés (a várakozás elmúltá) után leépítik ezt a pozíciót. 2. A vállalatok az export–import fizetéseket (esetenként magát az exportot és az importot) késleltetik, illetve előrehozzák. Ami mégis hamarosan minőségileg új elemet vihet a spekulációs hullámzásokba, az az, hogy *a*) a költségvetés – hatalmas finanszírozási igényére tekintettel – növekvő, a bankok összesített nyitott pozícióját sokszorosán meghaladó mértékben bocsáthat ki külföldiek által is vásárolható forintállampapírokat, *b*) a forintállamkötvényekbe eszközölt befektetések spekulációs céllal összehasonlíthatatlanul könnyebben és gyorsabban mozgósíthatók, mint a (nem pénzügyi) vállalkozások számára rendelkezésre álló bármely más árfolyam-spekulációs lehetőség (beleértve a vállalati devizaszámlák liberalizálását is). Itt tehát a pénzügyi befektetések liberalizálásáról van szó, amely olyan spekulációs lehetőségeket nyit meg, amelyek a bankokétól nagyságrendjükben, a vállalkozásokétól minőségükben (rugalmasságukban) különböznek. A *liberalizáció stabilizáció nélkül* (nagy volumenű és rugalmas spekulációs lehetőségek megnyitása, miközben az infláció magas szinten ingadozik, és az egyensúly – vagy a feléje tartó folyamat – törékeny) szükségképpen megnöveli a volatilitást. Ez három területen idéz elő időről időre kieleződő feszültségeket.

– Egy forint elleni spekulációs támadás igen hamar veszélyeztetheti a devizataralékokat, az éves import értékéhez képest „kényelmes” mértékű tartalékszint napok vagy hetek alatt drámaian lecsökkenhet (a leértékelés, illetve a várakozás elmúltá után aztán viszonylag hamar vissza is emelkedhet). Ezzel a spekuláció akkor is kikényszerítheti az (akár igen jelentős) leértékelést, ha erre nincsen komoly közgazdasági ok.

– A leértékeléssel együtt vagy inkább azt megelőzendő, elkerülhetetlen lesz a jegybanki és ezzel a pénzpiaci kamatok megemelése, gyakran békeidőben alig elképzelhető szintekre (esetenként csak viszonylag rövid időre). Ez a jegybanki kamatemelés ráerősít arra a kamatemelkedésre, amely egyébként is bekövetkezik amiatt, hogy a spekuláció kivonja a likviditás egy részét a forintpiacról, s devizára váltja azt.¹⁴

– Mindez felerősíti a magas szint körül ingadozó infláció miatt amúgy is meglevő kamat- és árfolyam-bizonytalanságot. Ennek a pénzintézeti szektorban az lehet a következménye, hogy a „ kaszinógazdaság ” által kínált könnyű és látványos profitok csábítása elvonja az energiák egy részét a reálgazdaság pénzintézeti szolgáltatások iránti igényeinek egyre színvonalasabb kiszolgálásától.¹⁵ Ezzel meg is növeli a pénzintézeti veszteségek, esetenként csődök veszélyét, ami az árfolyamok és a kamatok bizonytalansága, változékonysága miatt fokozott spekulációs csábítás (és hajlam) nélkül is jelen lenne.

¹⁴ A forintlikviditás hullámzásának hatása természetesen nem korlátozódik az állampapírokra, hanem az értékpapírok teljes skáláján végiggyűrűzik, és fokozza a változékonyságot, ezzel a kockázatot (*Folkerts-Landau és szerzőtársai* [1995]).

¹⁵ „Szeptikus vagyok nagyrészt fölösleges piacok sokszorozódásával szemben, amelyek erőforrásokat kötnek le arbitrálnálási lehetőségek mesterséges növelésével. Aggasztanak az olyan társadalom prioritásai, amely képzett ifjúságának krémjét a papírgazdaságba allokálja” (*Tobin* [1988] 253. o.)

A monetáris eszközök

A legnagyobb kihívást a monetáris politikával szemben valószínűleg a hitelként beáramló pénztőke sterilizálása jelenti majd, ha az ország nem hiperinflációs *crash landing* felé tart, hanem ellenkezőleg: a külső és a költségvetési egyensúly fokozatosan – ha nem is gyorsan – javul, miközben az infláció nem szabadul el, akkor a következő években biztosan jelentős kamat-árfolyam diszparitás miatt – a gazdaság méretéhez képest – igen jelentős volumenű hitel jellegű külföldi pénztőke fog beáramlani mind vállalatokhoz, mind kereskedelmi bankokhoz, illetve állampapírokba. Miután e hiteleket a belföldi igénybe vevők elköltik, a monetáris cél (a fizetési hiány leszorítása a működőtőke-beáramlás szintjére) csak úgy érhető el, ha a monetáris politika a hitelként beáramló pénztőke nagyságának megfelelő belföldi megtakarítást semlegesít. Ez indirekt technikával úgy oldható meg, hogy a jegybank – állami vagy jegybanki – értékpapírokat ad el. Mivel a sterilizálási kényszer tartós, az a legelőnyösebb, ha ezen értékpapírok nagyrészt hosszabb lejáratúak. Láttuk azonban, hogy az előre nem jelezhetően alakuló, magas szint körül ingadozó infláció, az ebből adódó bizonytalan kamatkilátások miatt a pénzügyi megtakarítások túlnyomórészt rövid vagy igen rövid lejáratú formákat választanak. Ettől még persze a bankok vásárolhatnának hosszabb lejáratú értékpapírokat, lebegő kamatozással védekezve a kamatkockázat ellen. A likviditási kockázat azonban megmaradna: a túlnyomórészt rövid forrásokat közép- vagy hosszú lejáratú értékpapírokba fektető bankok azt kockáztatnák, hogy fejlett, bő likviditású másodlagos értékpapírpiac hiányában szükség esetén nem, vagy csak vesztéssel tudnák mobilizálni ezeket az eszközeiket. Ezért a *sterilizálás főleg csak rövid lejáratú, újra és újra megújítandó értékpapírokkal lesz megoldható, amihez még hozzáadódik a költségvetési deficit finanszírozó, nagyrészt szintén rövid lejáratú állampapírok tömege*, nem kis feladat elé állítva a jegybankot az elsődleges értékpapírpiacra. A fejlett másodlagos értékpapírpiac hiánya azt is jelenti, hogy a jegybank egy-egy akciójának hatása viszonylag lassan terjed szét a bankrendszerben: a nyíltpiaci (repó-) műveletek során a jegybank egy vagy néhány bankkal áll szemben, és akciójának hatása – különös tekintettel a bankrendszer erősen szegmentált jellegére – nem transzparens, és hosszú időre megrekedhet az adott bank(ok) szintjén. Továbbá, a nyíltpiaci műveletekkel történő sterilizálás igen jelentős költségekkel jár (piaci szintű kamatot kínáló értékpapírokat kell kibocsátani), és ha a beáramló – sterilizálendő – pénztőke összege nagy, akkor ez a költség (a jegybank nyereségén/vesztésén keresztül) a költségvetési deficit nem elhanyagolható elemévé válik. Mindezek miatt a jegybank újra és újra szembe fog nézni azzal a kérdéssel, hogy vajon helyesebb-e kizárólag vagy nagyobb részt a nyíltpiaci műveletekre hagyatkozni, vagy célszerűbb – akár kiegészítő, akár fő eszközként – más, esetleg ha formájában látszólag nem is, tartalmában valójában direktbb megoldásokhoz folyamodni. Aligha szorul indoklásra az, hogy ez utóbbiak alkalmazása lelkes támogatásra talál majd a költségvetés részéről.

A szóba jöhető eszközök választéka azonban nem túl széles, hiszen itt nem arról van szó, hogy a jegybank milyen eszközökkel, milyen csatornákon keresztül juttasson likviditást a rendszerbe – ennek eszköztára igen bőszeges –, hanem arról, hogy milyen eszközökkel tudja kivonni a monetáris célokhoz képest fölös likviditást.¹⁶ Egy ilyen eszköz lehet(ne) a kötelező tartalék (emelése). Mai magas szintjét azonban már nem sokkal haladhatja meg, hiszen ez – mint a bankrendszerre kivetett indirekt adó – növeli a pénzügyi (banki) közvetítés költségeit, ezáltal *l.* növeli a banki kamatmarzst, ezzel a – kamat-árfolyam diszparitás miatt reálértékben egyébként is magas – hitelka-

¹⁶ Nem idetartozó kérdés az, hogy végső kölcsönnyújtóként (*lender of last resort*) a jegybank persze a jövőben is fog likviditást juttatni egy-egy likviditási zavarokkal küzdő banknak. Ez nem a monetáris politika része, és nem is befolyásolja a monetáris politika alapállását.

matot, 2. tovább súlyosbítja a bankrendszer versenyhátrányát a nem banki pénzügyi közvetítőkkel, de különösen a külföldi bankokkal szemben, így tovább növeli a makrogazdasági szinten sterilizálendő vállalati külföldi hitelfelvételt,¹⁷ 3. nehezíti az amúgy sem könnyű bankprivatizációt, hiszen aligha lehet stratégiai befektetőt találni egy mesterségesen (is) versenyhátrányba hozott bankrendszer számára. A kötelező tartalékráta emelése csak akkor lehetne a sterilizálás egyik fő eszköze, ha a növekvő tartalékokra a jegybank piaci (vagy ahhoz közeli) kamatot fizetne. Ezzel viszont eltűnne a költségelőny, ugyanakkor a sterilizálásnak ez az alapvetően nem piaci eszköze visszavetné a pénz- és értékpapírpiac, az ehhez szükséges technika és szakismeretek fejlődését (a kereskedelmi bankokban és a jegybankban egyaránt).

A viszonylag magas tartalékszint elérése után felmerülhet a direkt eszközök ismételt alkalmazásának gondolata, például az, hogy a jegybank vezessen be plafont a nem költségvetésnek történő hitelezésre. Az ezzel kapcsolatos egyik baj az lenne, hogy ha a plafon azonos minden bankra nézve (például a nem költségvetési hitelek meghatározott százalékban növekedhetnének egy bázisszinthez képest), akkor ez megakasztaná azt az eddig igen markánsan érzékelhető folyamatot, hogy a jobb, dinamikusabb bankok piaci részesedése nő, míg mások eredetileg – nagyrészt örökölt adottságok miatt – túlméretezett részaránya csökken.

Lehet persze, hogy egységes hitelplafonok esetén sem azonos ütemű expanzió következne be, hiszen a pénzügyi innováció lehetőségei nagyok, és a piac esetleg megtalálná a módját, miként lehet újraelosztani az egységesen megszabott hitelkeretet, sőt azok a bankok, amelyeket forráshelyzetük, felkészültségük, ügyfélkörük erre ösztönöz, kimódolnák a plafonok túllépésének „törvényes”, „szabályos” útját. Ez felvetheti azt a gondolatot, hogy a hitelplafonokat eleve differenciálni kellene a „jónak” és a „nem jónak” tartott bankok között. Nehéz azonban elképzelni, hogy mi lehetne az a valóban objektív ismérv, amelynek alkalmazása esetén vitathatatlan: a differenciálás nem egyszerűen a különböző bankokkal szembeni (negatív vagy pozitív) előítéletek érvényesítésére szolgál, hanem a bankrendszer egészének és részeinek az adott feltételek mellett legésszerűbb és legigazságosabb szabályozására.

Differenciált hitelplafonok esetén mindig lehetne arra hivatkozni, hogy a bankrendszer egyik részének azért nő a piaci részesedése és a nyeresége, a másik pedig azért csúszik lejjebb és lejjebb, mert a „szabályozói kegy” az egyikkel bőkezűen, a másikkal meg szűkmarkúan bánik: az individuális plafonok újra és újra alku tárgyává válnának, lehetőséget adva a monetáris szférán kívüli szereplőknek is különféle törekvéseik érvényesítésére. Amennyiben pedig az – egységes vagy differenciált – hitelplafonok hatásosak lennének, kérdés, hogyan hatnának vissza a bankok forrásoldali döntéseire. A bankoknak nem lenne érdekük nagy összegű szabad likviditást tartani, ezért ha a kihelyezési korlát effektív, akkor könnyen eredményezheti a betéti kamatok olyan mértékű csökkenését, hogy az már a monetáris célt veszélyezteti.

Az is fölmerülhet, hogy a beáramló pénztökével állítsunk szembe tőke kivittelt. A tőke kivétel (például a külföldi befektetések) liberalizálása azonban tartósan szilárd fizetési mérleg nélkül – amikor bizonyosan nem fenyeget a működőtőke-beáramlást lényegesen meghaladó folyó fizetésimérleg-hiány – igen veszélyes dolog. Mint legutóbb Mexikó példája mutatta, a beáramló pénztőke könnyen idegessé válhat (például egy leértékelési várakozás miatt), távozni akar, ezzel szemben a kivitt tőke nem mobilizálható ilyen gyorsan (már csak azért sem, mert a hazai tőkeexportőröknek

¹⁷ Különösen kétbalkezes fiskális/monetáris politika esetén előállhat az a kombináció is, hogy – a magas kötelező tartalékok miatt is – magas belföldi hitelkamatok miatt erőteljes a vállalatok külföldi hitelfelvétele, ezért nagy és folyamatos a sterilizációs feladat, miközben egy hiteltelen, dinamikusan inkonzisztens árfolyam-politika miatt erős a folyó fizetési deficitet növelő tőkemenekítés is.

éppen akkor és éppen azért nem érdeke az exportált tőke repatriálása, amikor és amiért a külföldieknek érdeke a tőke repatriálása Magyarországról).

Mindent összevetve: direkt eszköz(ök) alkalmazásának felelevenítésével sem lehetne jobban, kevesebb kedvezőtlen mellékhatással elvégezni a sterilizáció feladatát, miközben ez az intézményi fejlődést hátráltatná. S jóllehet az indirekt eszközök alkalmazása ugyancsak nem problémamentes, ezek legalább előmozdítják mind a kereskedelmi bankok, mind a jegybank intézményi fejlődését. A direkt eszközökhöz való visszakanyarodás tehát a monetáris politika kifejezett visszalépése lenne. *Bármilyen eszköztárral a monetáris politikának azon a vékony ösvényen kell haladnia, amelyen a kamat elég magas ahhoz, hogy megfelelő mértékű belföldi nettó megtakarítás keletkezzék, de nem annyira magas, hogy kezelhetetlenül nagy pénztőke-beáramlást idézzon elő.* Az értelmes kérdésfeltevés tehát nem az, hogy az adott feltételek között nem célravezetőbb-e a direkt eszközök használata, hanem az, hogy mit lehet tenni e feltételek javításáért.¹⁸

A vállalati és a kereskedelmi banki hitelfelvét formájában beáramló pénztőke korlátozására semmit, vagy csak nagyon keveset lehet tenni. Ezek a hitelek normális körülmények között szervesen kapcsolódnak a gazdálkodáshoz, a vállalatok és a bankok nemzetközi gazdasági kapcsolataihoz. (A bankok esetében jelentős intézményfejlesztési szerepük is lehet.) E tőke mozgásokat csak igen óvatosan szabad korlátozni, csak az esetleges spekulatív kinövéseket fojtva el (ha ez egyáltalán lehetséges).

Ezzel szemben *minden racionális érv az ellen szól, hogy a külföldi pénztőke közvetlenül bekapcsolódhasson az államháztartás finanszírozásába.* Alapjában hibás az a felfogás, amely szerint a külföldi pénztőke beengedése a forintállandópiacra lenyomja az ottani kamatokat, s így a deficit olcsóbban finanszírozható. A belföldi kamatszint ugyanis nem a költségvetés finanszírozásának módszereitől, forrásaitól, hanem a hiány nagyságától, a hitelkereslettől és a monetáris céloktól függ. A monetáris politika adott célja mellett (csökkenő infláció, a folyó fizetési mérleg mérséklődő hiánya) minél több külföldi pénztőke áramlik a forintállandópiacra, annál nagyobb volumenű, ezért annál költségesebb sterilizációs műveletekkel kell elejét venni annak, hogy a kamatok a monetáris célok által megkívánt szint alá csökkenjenek. Így a költségvetés összerhe (belföldi kamatszint plusz a jegybank nyereségét terhelő sterilizációs költségek) inkább nő, semmint csökken. Ugyanez a helyzet akkor is, ha a költségvetés közvetlenül külföldről vesz fel devizahitelt, mert az ennek megfelelő belföldi pénzmennyiséget – az adott monetáris célok miatt – akkor is sterilizálni kell. Külföldi pénztőke beengedése a forintállandópiacra ezen túl azzal a hátránnyal is jár, hogy növeli az árfolyam, a kamatok és általában a pénzpiaci feltételek változékonyságát, ezzel tovább növeli a gazdasági kalkuláció bizonytalanságát, fokozza a pénzügyi szféra kaszinójellegét, ahol spekulációval óriási magánprofitokat lehet keresni – és veszteni is, de a veszteségek majd idővel társadalmasíthatnak.

¹⁸ A sterilizálás helyett a pénztőke-beáramlással szemben elvileg választható az is, hogy a hatóságok hagyják (nominálisan is) felértékelődni a forint árfolyamát. Ezt azonban nem tekintem valószínűnek, ezért itt nem is elemzem. Csak megjegyzem, hogy ennek a megoldásnak igen nagy ára lehet, amint azt a hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején több latin-amerikai és ázsiai ország is tapasztalta. „Uruguay, Chile és Argentína a hetvenes években elkezdték gazdaságuk liberalizálását, beleértve a fizetési mérleg tőketételeit is... Tartósan magas reálkamatok jellemezték, amelyek óriási tőkeberámláshoz és felértékelődő reálárfolyamokhoz vezettek, ezek viszont leszorították a profitot a kompetitív szektorban, csödbe juttattak pénzintézeteket, és mindent eredményeztek, csak a gazdasági növekedést nem gyorsították. A liberalizálási epizód ... tőkemeneküléssel, általános adósválsággal, bankcsődökkel, csökkenő termeléssel és masszív munkanélküliséggel végződött...” (Fischer–Reisen [1992] 9–10. o.; lásd továbbá *Mathieson–Rojas-Suárez* [1993]).

*

A piacgazdasági átmenet göröngyös útját más országokhoz hasonlóan nekünk is végig kell járnunk. Az átmenet fontos és elkerülhetetlen eleme a monetáris politika gyökeres változása is: a direkt szabályozási eszközökről az indirektre való áttérés. Ezen a nehéz úton bizonyosan szembetalálkozunk majd a jövőben is a direkt eszközök gyors sikerrel kecsegtető „felmelegítésének” kísértésével.

Am a gyors siker ritkán fordul elő az életben, s még ritkábban bizonyul tartós-nak. Annál nagyobb és tartósabb viszont az ilyen fordulatok okozta kár: a monetáris vagy éppen a gazdaságpolitika hitelességének a lerombolása.

A piacgazdaságban azonban mi sem fontosabb annál, mint hogy a politika szándékai és a gazdasági vezetők reakciói egybevágjanak, azaz, hogy megőrizzük, sőt erősítsük a monetáris politika, a gazdaságpolitika hitelességét.

Hivatkozások

- BALL, L. [1995]: Disinflation with Imperfect Credibility. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 35, No. 1., február.
- BATTEN, D. S.–BLACKWELL, M. P.–KIM, I. S.–NOCERA, S. E.–OZEKI, Y. [1990]: The Conduct of Monetary Policy in the Major Industrial Countries. *Instruments and Operating Procedures*. IMF Occasional Papers, No. 70.
- CHRISTELOW, D. B. [1974]: Britain's New Monetary Control System. *The Federal Reserve Bank of New York Monthly Review*, január.
- CINKOTAI JÁNOS [1995]: A magyarországi inflációs folyamat főbb determinációi. Kézirat. Budapest.
- DITTUS, P. [é. n.]: Consumer Prices Outpacing Producer Prices: A Problem? A Comparative Perspective and Policy Implications for Eastern Europe. *Bank for International Settlements*.
- DORNBUSCH, R.–FISCHER, S. [1994]: *Macroeconomics*. Sixth Edition. McGraw–Hill.
- FISCHER, B.–REISEN, H. [1992]: Towards Capital Account Convertibility. *OECD Development Centre, Policy Brief No. 4*.
- FISCHER, S. [1994]: Modern Central Banking. Paper prepared for presentation at the Bank of England's Tercentenary Celebration. MIT.
- FOLKERTS-LANDAU, D.–SCHINASI, G. J.–CASSARD, M.–NG, V. K.–REINHART, C. M.–SPENCER, M. G. [1995]: Effect of Capital Flows on the Domestic Financial Sectors in APEC Developing Countries. Megjelent: *M. S. Kan–C. M. Reinhart* (szerk.): *Capital Flows in the APEC Region*. IMF Occasional Papers, No. 122.
- GUAN, É. [1995]: Austria's Hard Currency Policy and European Monetary Integration. Megjelent: *Oesterreichische Nationalbank, Working Papers*, Nr. 19.
- GUBCSI LAJOS–TARAFÁS IMRE [1977]: A láthatatlan pénz. A pénzügyi kapcsolatok világgazdasági összefüggései. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*.
- MATTHIESON, D. J.–ROJAS-SUÁREZ, L. [1993]: Liberalization of the Capital Account. *Experiences and Issues*. IMF Occasional Papers, No. 103.
- MILLER, P. J. (szerk.) [1994]: *The Rational Expectations Revolution. Readings from the Front Line*, MIT Press, Cambridge–London.
- MNB [1994]: Előterjesztés és jelentés az 1994. évi rendes közgyűlésnek a Magyar Nemzeti Bank 1993. évi üzleti évről.
- PAWLEY, M. [1993]: *Financial Innovation and Monetary Policy*. Routledge, London–New York.
- SCHADLER, S.–CARKOVIC, M.–BENETT, A.–KAHN, R. [1993]: Recent Experiences with Surges in Capital Inflows. *IMF Occasional Papers*, No. 108.
- SUNDARARAJAN, V.–DATTELS, D.–MCCARTHY, I. S.–CASSTELLO-BRANCO, J.–BLOMMESTEIN, H. J. [1994]: The Coordination of Domestic Public Debt and Monetary Management in Economies in Transition – Issues and Lessons from Experience. *IMF Working Paper*.
- TARAFÁS IMRE [1994]: Monetáris politika, árfolyampolitika – perspektívában. *Külgazdaság*, 10. sz.
- TOBIN, J. [1988]: Overview. Megjelent: *Financial Market Volatility*. A symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City.

SZAKADÁT LÁSZLÓ

Ronald Coase és a közgazdaságtan módszertana

A szerző Ronald Harry Coase módszertani nézeteit igyekszik bemutatni. Érzékelteti, hogy a chicagói iskolán belül is komoly véleménykülönbségeket figyelhetünk meg a közgazdaságtan módszertanát illetően. A két Nobel-díjas chicagói közgazdász – Friedman és Coase – közötti polémia ismertetése arra is alkalmat ad, hogy a Coase által képviselt nézetek gyakorlati tanulságait levonjuk, hiszen azok a gazdaság és a társadalom átmeneti időszakában nagy segítséget nyújthatnak a közgazdászok számára.*

A legtöbb közgazdász ismeri Ronald Coase nevét. Ha másért nem, azért mert többek meglepetésére 1991-ben a Svéd Királyi Tudományos Akadémia neki ítélte a közgazdaságtani Nobel-díjat.¹ Az akadémia értékelése szerint a Chicagói Egyetem professzora² rámutatott a tranzakciós költségeknél és a tulajdonjogoknak az intézményi struktúrára és a gazdaság egésze működésére gyakorolt hatásának a jelentőségére, és ezzel hozzájárult ahhoz, hogy a gazdaság működését mind jobban megértsük. Az akadémiai értékelés kiemelte Coase hozzájárulását a jogtudomány, a gazdaságtörténet és a vállalatelmélet fejlődéséhez, valamint interdiszciplináris szemléletmódját. „Coase előkészítette a terepet az intézmények gazdasági rendszerekben játszott szerepének és jelentőségének szisztematikus elemzéséhez.” (*The Nobel Memorial...* [1992] 2. o.) A neoklasszikus mikroökonómia nem veszi figyelembe az összes korlátozó tényezőt, amelyek a gazdaság szereplőit döntéseik meghozatala során befolyásolják. Coase munkáiban rámutatott arra, hogy amikor a tranzakciós költségek nagysága pozitív, mint például a valóságban, akkor ezen költségek figyelembevételével a vállalatok kialakulására, a különféle vállalati formák vagy szerződési megállapodások elterjedésére, illetve a jogrendszer alapvető jellegzetességeire ké-

* A dolgozat elkészítését az MTA OTKA F 013554 sz. kutatása anyagilag támogatta.

¹ Stewart Schwab a nyolcvanas évek végén Coase munkásságát értékelve „bátran” kijelentette, hogy „Coase sohasem kap közgazdaságtani Nobel-díjat. Gary Becker... viszont igen.” (*Schwab* [1989], 1190. o.) Schwab szerint ugyanis a Coase munkáiban kifejtett gondolatok a közgazdaságtan főáramlatán kívül esnek. Ebben és Beckerre vonatkozó várakozásában igaza volt, noha hozzá kell tenni azt is, hogy Becker szemléletmódja és munkássága sem sorolható egyértelműen a közgazdaságtan főáramlatába. Schwab azt sem mérte fel jól, hogy milyen szempontok alapján ítéli oda a Svéd Királyi Tudományos Akadémia a díjat. A kilencvenes évek elején három egymást követő évben a díjazottak (Coase, Becker, North és Fogel) a főáramlaton kívülről kerültek ki.

² Ronald Coase a Chicagói Egyetem jogi karának és nem közgazdasági tanszékének nyugdíjas professzora.

zenfekvő magyarázatot adhatunk a hagyományos elmélet alapvető összefüggései segítségével.³

Ebben az írásban nem Coase szigorú értelemben vett közgazdaságtani gondolataival kívánok foglalkozni, hanem azt a módszertani felfogást szeretném bemutatni, amely véleményem szerint jelentős mértékben meghatározta munkásságát. Mint látni fogjuk, módszertani alapállása gyökeresen eltér a közgazdaságtan főáramlatához tartozó közgazdászok felfogásától, illetve chicagói kollégái véleményétől. Két területre szeretném felhívni a figyelmet: 1. hogyan határozza meg Coase a közgazdaságtant, 2. milyen álláspontot képvisel az elmélet értékelésének, illetve a feltevések szerepének kérdésében.

A közgazdaságtan meghatározása

Lehet, hogy a kilencvenes évek közepére Coase véleménye valamelyest változott, a nyolcvanas években azonban még fenntartotta azt a véleményét, mely szerint gondolatai nem igazán tükröződnek a közgazdaságtani gondolkodásban, illetve munkákban, noha a hetvenes évektől kezdve egyre többen támaszkodtak írásaira. Ezért részben önmagát tartja felelősnek. Ugyanakkor úgy véli, hogy ennek fő oka nem az, hogy gondolatait nehéz lenne megérteni vagy elsajátítani, hanem egyszerűen az, hogy „a legtöbb közgazdász másképpen szemléli a gazdasági problémákat és nem osztja tudományunk természetére” vonatkozó felfogását (Coase [1988b] 1. o.).

A közgazdaságtan több definíciója is ismert. A legelterjedtebb meghatározás Robbins definíciójára vezethető vissza: „A közgazdaságtan az a tudományág, amely az emberek viselkedését tanulmányozza a különféle alternatív felhasználási lehetőségekkel bíró szűkösen rendelkezésre álló eszközök és az elérni kívánt célok összefüggésében.” (Robbins [1935] 16. o.) E viszonylag tág definíció, amely a közgazdaságtant végeredményképpen a racionális döntésekkel azonosítaná, a gyakorlatban többnyire leszűkül, az elemzés a piaci viselkedés magyarázatára korlátozódik.

A közgazdaságtani imperialisták felfogása szerint viszont a szűkösség ténye és a választás kényszere az élet minden területén megfigyelhető. Ebből adódóan viszont a közgazdasági elmélet nemcsak a gazdasági élet, hanem az élet valamennyi területén, tartozzon az pillanatnyilag akár a szociológia, a politológia, a jog vagy a történetírás érdeklődési körébe, eredményesen használható. Becker amellet érvel, hogy a közgazdaságtant „nem tárgya, hanem megközelítésmódja” különbözteti meg más tudományterületektől. Véleménye szerint „a maximalizáló viselkedésre, a [keresletet és kínálatot és ezáltal az emberek tevékenységét egymással összhangba hozó] piaci egyensúlyra és a stabil preferenciákra vonatkozó feltevések könyörtelen és rendíthetetlen használata alkotja a közgazdaságtani megközelítésmód lényegét.” (Becker [1976] 5. o.)

Coase aggódva szemléli az árelmélet terjeszkedő voltát, mert véleménye szerint ennek – habár a mikroökómia megújítólag hathat a jog, a politikatudomány és a szociológia fejlődésére – komoly nemkívánatos visszahatása lehet a közgazdaságtanra

³ A Coase-tétel kapcsán megállapíthatjuk, hogy Coase gondolatait sokan még ma is teljesen félreértik. „A társadalmi költségek problémája” című tanulmányával Coase éppen arra kívánta felhívni a közgazdászok figyelmét, hogy a kutatásoknak a valóságot kell elemezniük, tehát egy olyan világot, ahol a tranzakciós költségek nagysága pozitív. A Coase-tétel csupán csak kiindulási alapul szolgálhat a vizsgálatok számára. A Coase számára is elfogadható Coase-tételnek valójában két részből kell állnia. Az első rész a tétel ismert – bár vitatható – állítását fogalmazza meg, amit ki kell egészítenie egy második résznek is, amely azt mondja ki, hogy ha a tranzakciós költségek nagysága pozitív, akkor a tulajdonjogok eloszlása igen is számít, és a jogrendszernek nagy jelentősége van az erőforrások hatékony felhasználása szempontjából (Coase [1991] 11. o.).

magára. Az elmélet és a vizsgálódási terület elválásának egyik következménye az, hogy a közgazdászok többsége egyszerűen nem fordít figyelmet azoknak az entitásoknak a vizsgálatára, amelyek döntéseit elemzik. „A fogyasztó nem emberi lény, hanem preferenciák konzisztens halmaza. A közgazdász számára a vállalat [...] »valójában költség- és keresleti görbeként jelenik meg és az elmélet egyszerűen az optimális ár-és inputkombináció meghatározásának a logikája«. A csere az intézményi környezet közelebbi meghatározása nélkül bonyolódik le. Fogyasztóink vannak emberi tényezők nélkül, vállalatok szervezet nélkül és csere piac nélkül.” (Coase [1988b] 3. o.)

Coase óva inti közgazdász társait a közgazdaságtani szemléletmód nem piaci problémák elemzésére történő kiterjesztésétől. A közgazdászok ugyanis hiába merészkednek át más területekre, nem rendelkezhetnek kellő helyismerettel. Elfogadható magyarázatok megalkotásához pedig konkrét ismeretekre elengedhetetlenül szükség van. Véleménye szerint az ökonómiai imperializmus csak átmeneti sikereket hozhat. Amennyiben ugyanis az árelmélet mint elemzési technika, sikeresnek bizonyul, úgy azt a kérdéses terület művelői is el fogják sajátítani, és mivel ők jobb helyismerettel rendelkeznek, a közgazdászoknál jobb magyarázattal tudnak majd előállni. Két megjegyzés kívánkozik ide: 1. Gary Becker számára a siker azért elég jelentősnek bizonyult, hiszen munkásságát szintén Nobel-díjjal jutalmazták. 2. Ha a nem közgazdászok is a közgazdasági megközelítésmód szerint járnak el az emberek viselkedésének magyarázata során, akkor tényleg csak a vizsgálódási terület különböztetheti meg egymástól az egyes szakterületeket, illetve azok művelőit. Ugyanakkor a közgazdaságtani imperialisták hitvallása is igazolódik, ugyanis az ő szemléletmódjuk, illetve az árelmélet mint elemzési technika hatékonynak bizonyul. Azaz, hosszú távon mind Beckernek, mind Coase-nak igazat kell adnunk, viszont Becker már rövid távon is elmondhatja ezt.

A feltevések szerepe a közgazdaságtani elméletben

Az uralkodó pozitivista, modernista felfogás szerint a feltevéseknek nincs jelentősége egy elmélet megítélése szempontjából: „Egy elmélet »feltevéseivel« kapcsolatban nem az a helyes kérdés, hogy vajon leírásukban »valóságűiek«-e, mert sohasem azok, hanem inkább azt kell kérdezni, hogy vajon a kitűzött cél szempontjából a valóság jó közelítésének tekinthető-e. Ezt pedig csak úgy lehet megválaszolni, ha megvizsgáljuk, hogyan működik-e az elmélet, azaz elég pontos előrejelzéssel szolgál-e. A két független teszt ily módon egyetlen tesztté redukálódik.” (Friedman [1953] 27. o.)

Coase nem osztja ezt a véleményt.⁴ Friedman instrumentalista álláspontját nem tartja kielégítőnek, és több szempontból is bírálja chicagói kollégáját. Először is, véleménye szerint sem helytálló az a hagyományos felfogás, mely szerint a közgazdaságtani elmélet pozitív elmélet: „A pozitív közgazdaságtan módszertani című tanulmánnyal kapcsolatban az a legfurcsább [...], hogy az elmélet, amiről szó van benne, nem is pozitív.” (Coase [1982] 18. o.) Mint arra tudományfilozófusok, illetve metodológusok rámutattak, a közgazdaságtani (döntés- és játékelméleti) magyarázatok logikai struktúrájukat tekintve, az úgynevezett normatív teologikus magyarázatok körébe sorolhatók, és éppen ezért a standard árelméletet (neoklasszikus mikroökonómiát) értelemszerűen normatív elméletnek kell tekintenünk.⁵ Rögtön meg kell azon-

⁴ Az ötvenes években kirobbant módszertani vita jó áttekintését adja Blaug [1980]. Coase nem vett részt a vitában, amely elsősorban Friedman és Samuelson között folyt. A firedmani tézis, illetve az uralkodó modellalkotási láz nagy hatását tükrözi (még ha negatív értelemben is) a jól ismert „konzervnyitós” vicc, illetve az az anoním kijelentés, amely az Internet számítógépes hálózatban vált szállóigévé: „A valóság a közgazdászok számára csak egy kivétel.”

⁵ „A racionális döntések elmélete mindenekeelőtt normatív elmélet.” (Elster [1986] 1. o.)

ban azt is jegyezni, hogy itt „a normativitás nem a célokra, hanem az eszközökre, pontosabban a céloknak megfelelő eszközök kiválasztására vonatkozik.” (Szántó [1992] 117. o.) Ez a kijelentés azonban nem jelenti azt, hogy ne létezne pozitív közgazdaságtan a hagyományos értelemben. Ráadásul a racionális döntések elmélete (a mikroökómia) több szempontból is hasznosnak bizonyulhat a pozitív társadalomkutatás számára is (Harsanyi [1977]).

Coase – eléggé csipkelődve – a szóban forgó cikkben elfoglalt módszertani holista álláspontjáért is kritizálja Friedmant: „egy tudománynak nincsenek céljai, azok csak embereknek lehetnek.” (Coase [1982] 18. o.)

Végül, ami a legfontosabb, véleménye szerint a feltevéseknek igenis van szerepe a közgazdaságtani magyarázatok szempontjából. Ez az álláspont már az 1937-ben publikált *A vállalat természete* című tanulmányában is világosan tükröződik. A klasszikussá vált dolgozat így kezdődik: „A múltban a közgazdasági elmélet előfeltevései világos megfogalmazásának hiányától szenvedett. A közgazdászok az elméletépítésben gyakran megfélekedtek az építmény alapjainak vizsgálatától. E vizsgálat lényegbevágóan fontos, s nemcsak az elmélet alapjául szolgáló előfeltevések tudásának hiányából eredő félreértések és szükségtelen viták megelőzése miatt, hanem a rivális előfeltevéshalmazok közti jó választás különleges fontossága miatt is.” (Coase [1937] 31. o.)

Természetesen Coase is osztja Friedmannak azt a véleményét, hogy a modellalkotás során szükségszerűen figyelmen kívül kell hagyni bizonyos tényezőket. Erre jó okaink vannak.⁶ Bár az elmélet feltevéseinek nem kell teljesen megfelelniük a valóságban tapasztaltaknak, ez azonban nem jelentheti azt, hogy *a valóságtól teljesen elrugaszkodjunk*.

Coase nem fogadja el azt a felfogást, mely szerint „egy elmélet *érvényességének* egyedüli releváns próbája kizárólag előrejelzéseinek a tapasztalattal való összevetése lehet.” Véleménye szerint „egy elmélet gondolkodásunk alapjául is szolgál. Segít megérteni azt, hogy mi történik [körüöttünk] azáltal, hogy képessé tesz bennünket gondolataink rendezésére.” (Coase [1982] 16. o.) Úgy véli, hogy a feltevések realisztikus voltára azért van szükség, mert az segít bennünket abban, hogy megérstük, a gazdasági rendszerek miért éppen úgy működnek, ahogy működnek. A feltevések realizmusa arra kényszerít bennünket, hogy a létező és ne egy „képzeletbeli” világot vizsgáljunk.

De összebékíthetetlen-e a két chicagói véleménye? Nem hiszem. Friedman álláspontja ugyanis a feltevések szerepéről így foglalható össze. „Ahhoz, hogy egy hipotézis releváns legyen, feltevéseiben a valóság hamis leírását kell hogy adja, nem szabad, hogy figyelembe vegye, magyarázza a kísérő jelenségek bármelyikét, mert éppen a hipotézis sikere maga mutatja meg, hogy mindezek irrelevánsak *a magyarázni kívánt jelenségek szempontjából*.” (Friedman [1953] 27. o. Az én kiemelésem – Sz. L.) De Coase érdeklődési területe nem esik egybe a legtöbb közgazdász elemzésének tárgyával. Amíg ugyanis „az árelmélet⁷ [...] célja, hogy magyarázatot adjon egyrészt a források különféle célok szerinti allokációjára, másrészt a termékeknek a kooperáló források közötti felosztására” (Friedman [1953] 49. o.), addig Coase arra kereste a választ, hogy *1.* miért vannak vállalatok és *2.* miért nem csak egy vállalat van. E két kérdés mögött pedig meghúzódik egy harmadik kérdés is, amit valójában még e két kérdés előtt kell megválaszolni. Miért nem foglalkozik a hagyományos elmélet a

⁶ „Vannak tényezők, amelyeket figyelmen kívül hagyunk, mert nem tudjuk, mit kezdünk velük. Aztán vannak olyanok is, melyektől ezért tekintünk el, mert nem látjuk, hogy vajon megéri-e az az előny, amelyet egy komplexebb elmélet nyújtana, azt a költséget, amit figyelembevételük róna ránk. [...] [és] vannak teljesen irrelevánsak [is].” (Coase [1982] 18. o.)

⁷ A nem „chicagói nyelvet beszélők” szótárában az árelmélet egyszerűen a hagyományos (standard) mikroökómiai elméletnek felel meg.

vállalattal, noha tudjuk jól, hogy a vállalatok (a piacgazdaság alapegységei) a bennünket körülvevő valóság részét képezik? Coase a választ a tranzakciós költségek létében találta meg. Észre kell venni, hogy ha az elmélet érvényességének a megítélése szempontjából „az egyedüli döntő teszt [...] [az, hogy] mennyire alkalmazható a hipotézis azokra a jelenségekre, amelyeket magyarázni kíván” (Friedman [1953] 39. o.), akkor az intézmények (mint jelenségek) magyarázatára az árelmélet nem alkalmas, és éppen ezért a friedmani intelmek szerint az elméletet félre kellene hajtánunk. Ha ugyanis a tranzakciós költségekről feltesszük, hogy azok nagysága nulla (mint a standard árelméletben), akkor arra a következtetésre kell jutnunk, hogy a vállalatok létének nincs semmiféle alapja. De a valóságban mégiscsak léteznek. Az amerikai institucionalistáktól eltérően azonban Coase ebből mégsem azt a következtetést vonta le, hogy az elmélet teljesen használhatatlan. Azt javasolta, hogy a tranzakciós költségekre vonatkozó feltevést változtassuk meg. Legyen az reális, hiszen annak a magyarázni kívánt jelenség szempontjából jelentősége van. Ugyanakkor ezáltal arra is lehetőségünk nyílik, hogy az elméletet alapjában véve mégiscsak megőrizzük.

Ugyanakkor talán meglepőnek tűnik, de Coase nem hisz a racionalitási feltevés szükségességében. Úgy véli, hogy – amint azt Becker [1962] megmutatta – a kereslet törvényének használata szempontjából erre nincs is szükség. Így, habár a maximalizációra vonatkozó feltevés széles körű alkalmazásának a lehetőségét elveti,⁸ a keresleti törvény használhatóságát nem. Sőt annak érvényességi körét említett chicagói kollégájához hasonlóan, meglehetősen tágan értelmezi:

„Lehet [...], hogy végül majd a szociobiológusok (és kritikusaik) lehetővé teszik számunkra, hogy az emberi természet leírását megadjuk olyan mélységben, ami alapján a preferenciák halmazát, ahonnan a közgazdászok elemzéseiket kezdik, le tudjuk vezetni. Ha ez bekövetkezik, akkor finomíthatjuk a fogyasztói kereslettel vagy más, a gazdasági szférában zajló viselkedés magyarázatával foglalkozó elemzésünket. Addig azonban bármi is készíti az embereket arra, hogy olyan döntéseket hozzanak, amilyeneket éppen hoznak, meg kell elégednünk azzal az ismerettel, hogy az emberek egy csoportja számára, majdnem minden esetben, a (relatív) magasabb ár a keresett mennyiség csökkenéséhez vezet. Ez nemcsak a pénzbeli árakra vonatkozik, hanem az árakra általában, azok legtágabb értelmében. Függetlenül attól, hogy valaki racionálisan mérlegel vagy sem annak eldöntése során, hogy átmenjen-e egy veszélyes úton a szemközti étterembe, biztosak lehetünk abban, hogy ezt annál kevesebben teszik meg, minél veszélyesebbé válik az átkelés. De biztosak lehetünk abban is, hogy ha egy kevésbé veszélyes alternatíva, mondjuk egy felüljáró is rendelkezésre áll, akkor ez csökkenti fogja azok számát, akik keresztülmennek az úttesten, mint ahogy abban is, hogy ha megnő az előnye annak, hogy átmegyünk az úttesten, akkor az úttesten átmenő emberek száma megemelkedik. Az ilyen ismereteink általánosítása szolgál az árelmélet alapjául. Ez nem követeli meg nézeteim szerint annak feltételezését, hogy az emberek racionális haszonmaximalizálók. Ugyanakkor, semmit nem tudunk arról mondani, hogy vajon az emberek miért úgy döntenek, ahogy éppen döntenek. Rejtve marad előttünk az, hogy valaki miért vállalja annak a kockázatát, hogy meghalhat azért, hogy egy szendvicset elfogyasson, noha tudjuk, hogy ha a kockázat jelentősen megnő, akkor lemond arról, hogy ebben az örömben része legyen.” (Coase [1988b], 4–5. o.)

Úgy gondolom, hogy ez az idézet arról tanúskodik, hogy Coase közgazdaságtani imperializmustól vallott nézete nincs összhangban a kereslet törvényének széles körű alkalmazhatóságára vonatkozó gondolataival. Gyanítom, hogy az utóbbi kérdésben elfoglalt álláspontja miatt, Coase-t is nyugodtan besorolhatjuk az ökonómiai imperialisták táborába.

Coase számos alkalommal kifejezésre juttatta elégedetlenségét mindazzal, amit a közgazdászok az elmúlt kétszáz évben tettek.⁹ Nemtetszésének forrása nem is az

⁸ „Semmi ok nincs arra, hogy azt feltételezzük, az emberek többsége bármit is maximalizálni akarna.” (Coase [1988b] 4. o.)

⁹ „Mit tettünk az elmúlt kétszáz évben? Elemzéseink kétségkívül kifinomultabbak lettek, de mégsem mondhatjuk, hogy jobban értjük a gazdasági rendszer működését, és bizonyos tekintetben szemléletmódunk nem vetekedhet Adam Smithszével.” (Coase [1977] 75. o.) Ez az idézet hűen tükrözi Coase mély tiszteletét és elismerését Smith iránt.

elmélet maga, hanem ahogyan azt használják. Fő kritikai észrevétele az, hogy az „elmélet lebeg a levegőben”, vagy másképpen, a közgazdászok meghatározó többsége úgy elemzi a közgazdasági problémákat, mintha a „vérkeringést tanulmányoznák a test nélkül”. Véleménye szerint a feltevések szerepének instrumentalista felfogása hozzájárult ahhoz, hogy a közgazdasági elméletet ma a valóságtól elrugaszkodott matematikai modellalkotás uralja. Bár Coase maga ezt több helyen is tagadja, mégis sokszor hangot adott a közgazdaságtan „túlzott” matematizálódása, sőt egyesek szerint az ökonometriai módszerek használata ellen is.¹⁰ Ha jobban belegondolunk abba, hogy nem hisz a maximalizációs feltevés széles körű alkalmazhatóságában, akkor akár értelemszerűnek is tekinthető ellenszenva a jelenlegi trendekkel szemben.

Coase a hangsúlyt az empirikus kutatásokra helyezi. De ennek van egy újabb módszertani következménye. Coase arra tanította meg a közgazdászokat (vagy legalábbis egy részüket), hogy „társadalmi intézmények közötti választás során a döntést arra kell alapozni, hogy azok hogyan működnek a valóságban.” (Coase [1975] 61. o.) Ha elemzésünk során „a valóságos piacot hasonlítjuk össze a kompetitív modellel”, akkor óhatatlanul a nirvaszemlélet csapdájába esünk.

„Az a személet, ami jelenleg számos állami beavatkozással kapcsolatos közgazdaságtani elemzést áthat, az igazán fontos döntéseket úgy állítja be, mint amelyek egy ideális norma és egy létező »tökéletlen« intézményi berendezkedés közötti választásra vonatkoznak. Ez a nirvaszemlélet jelentős mértékben eltér az *intézmények komparatív elemzésének* szemléletétől, ahol a döntés a valóságos alternatív intézményi berendezkedések közötti választásra vonatkozik. Valójában azok, akik a nirvaszemléletet követik, egy ideális és a valós világ közötti különbség feltárására törekszenek, és amikor ezt sikerül megtalálniuk, akkor ebből arra a következtetésre jutnak, hogy a valós világ nem hatékony. A komparatív személet hívei megkísérlik azt mérlegelni, hogy melyik alternatíva tűnik a legalkalmasabbnak arra, hogy a szóban forgó gazdasági problémával megbirkózzon, ennek a szemléletnek a követői az idealizált normákat olyan standardok kialakítására használják, amelyekről az egyes érdeklődésre igényt tartó valóságos alternatíváknak az eltérését meg lehet becsülni, és közülük azt az alternatívát tekintik hatékony-nak, amelyik a különbséget a leginkább minimalizálni látszik.” (Demsetz [1969] 13. o.)

Demsetz a nirvaszemlélet három típusát különbözteti meg. Különbséget tesz 1. „a fű mindig zöldebbnek látszik, mint amilyen”; 2. az „ingyenebéd” és végül 3. „az emberek másmilyenek is lehetnének” elnevezésekkel jelölhető tévkövetkeztetések között.

Az első típusú hibába rendszerint akkor eshet az ember, amikor egy meg nem vizsgált és emiatt idealizált alternatívát hasonlít össze egy valós alternatívával.

A második típusú tévkövetkeztetést az optimális döntések meghozatalának értékelésekor követhetjük el. A „nem optimális” kifejezés ugyanis könnyen félrevezető lehet. Azt jelenti-e vajon, hogy például egy vállalat *elért* eredménye *adott korlátozó feltételek* mellett tovább javítható? „Mondhatjuk-e [például] azt, hogy egy vállalatnak a kockázathoz való alkalmazkodása nem optimális. Egy efféle állítás egyet jelent annak tagadásával, hogy a szűkösségnek jelentősége van az optimum meghatározása szempontjából, ami – valljuk be – furcsa álláspont egy közgazdász számára.” (Demsetz [1969] 4. o.)

¹⁰ Coase nemigen lelkesedik a formalizált modellekért. Ez a már említett okokon túl az analitikus technikák használatában való járatlanságából is fakad: „Fiatalkoromban azt mondták, hogy ami túl nagy ostobaság ahhoz, hogy elmondjuk, azt élénkelhetjük. A modern közgazdaságtanban ezt matematikai formulákba lehet önteni.” (Coase [1988] 185. o.)

„Mihelyst a közgazdászok azon veszik észre magukat, hogy nem képesek a valós világban zajló események elemzésére, kitalálnak egy képzeletbeli világot, amelyet már képesek kezelni.” (Coase [1993] 52. o.)

„Nem szabad a valós világ feltételeihez nem igazodó képzeletbeli problémákat vizsgálnunk. [Marshall] úgy vélte, hogy [a kutatást] a valós gazdasági rendszerrel kell kezdenünk, és a mi hivatásunk az, hogy megpróbáljuk megmagyarázni annak működését. Az elemzési technika iránt csak annyiban kell érdeklődést mutatnunk, amilyen mértékben az segít bennünket a fő cél elérésében.” (Coase [1975] 175. o.)

S végül, a harmadik típusú tévkövetkeztetés hibáját akkor követhetjük el, ha olyan feltevéssel élünk, amely azt sugallja, hogy az emberek a valóságban megfigyelhető magatartásukkal szemben, másképpen is viselkedhettek volna.

Coase közismert liberalizmusa abból táplálkozik, hogy amikor a valóságos piac és a valóságos kormányzat működését vetjük össze, akkor számos esetben (véleménye szerint az esetek többségében) a kormányzati beavatkozás sikertelenségéről számolhatunk be. De piacpártisága közel sem jelenti azt, hogy doktriner módjára hirdetné a *laissez-faire* elvét: „A közvetlen kormányzati szabályozás [...] nem ad szükségképp jobb eredményeket annál, mintha a probléma megoldását a piacra vagy a cégszerveződésekre hagynák. Hasonlóképp viszont azt sincs okunk vitatni, hogy esetenként a kormányzati adminisztratív szabályozás a gazdasági hatékonyság fokozásához vezethet.” (Coase [1960] 27. o.) Coase mindig a mellett érvelt, hogy a különféle intézményi megoldások (például: piac vagy állami beavatkozás) közötti választás kérdését empirikus problémaként kell kezelnünk, és a döntést a költségek és hasznok összevetésére kell alapozni.

De a valóság vizsgálata más tanulással is szolgálhat a közgazdászok számára. Coase [1974] arra figyelmeztet, hogy az általunk használt példákat és az elméletből levont következtetéseinket érdemes a valósággal szembesíteni. A közgazdászok – például – szívesen hivatkoznak a világitótorony példájára mint a közjavak tipikus esetére. Az ismert következtetés szerint közjóságról lévén szó, nem várhatjuk annak magánúton való előállítását. A valóság pedig Coase vizsgálatai szerint azt mutatja, hogy ezt a szolgáltatást sokáig magánvállalkozások nyújtották.¹¹

Schwabnak nem lett igaza, amikor azt jósolta, hogy Coase sosem kap Nobel-díjat. Bizonyára azért tévedett, mert mint maga megállapítja: „Coase életrajza minőségéről, semmint mennyiségéről tanúskodik.” Ehhez már csak Coase saját írásainak legújabb válogatása elé írt előszavában olvasható gondolatait tennem hozzá: „az ezekben az esszéikben kifejezett nézetek véleményem szerint mások, mint azok, amelyeket sok, talán a legtöbb közgazdász vall. Remélem azonban, hogy elolvasásuk után piaci részesedésem növekedni fog.” (Coase [1994] 1. o.)

Irodalom

- BECKER, G. [1962]: Irrational Behavior and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, vol. 70., 1. sz. 1–13. o.
- BECKER, G. [1976]: *The Economic Approach to Human Behavior*. The University of Chicago Press, Chicago.
- BLAUG, M. [1980]: *The methodology of economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- COASE, R. [1937]: The Nature of the Firm. *Economica*, 4. sz. 386–405. o. Magyarul megjelent: A vállalat természete. Megjelent: *Czakó Erzsébet–Kocsis Károly–Reizer Edit* (szerk.) [1989]: *Szemelvények a „Vállalatgazdaságtan” tanulmányozásához*. Aula Kiadó, Budapest, 31–40. o.
- COASE, R. [1960]: The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*, vol. 3., október, 1–44. o. Magyarul megjelent: A társadalmi költségek problémája. *Struktúrák, Szervezetek, Stratégiák* (Ipargazdasági Szemle), 1992. 1. sz. 15–44. o.
- COASE, R. [1974]: The Lighthouse in Economics. Megjelent: *Coase [1988a]* 187–215. o.
- COASE, R. [1975]: Economists and Public Policy. Megjelent: *Coase [1994]* 47–63. o.
- COASE, R. [1977]: The Wealth of Nations. Megjelent: *Coase [1994]* 75–94. o.
- COASE, R. [1982]: How Should Economists Choose? Megjelent: *Coase [1994]* 15–33. o.
- COASE, R. [1984]: The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, március, 229–231. o.
- COASE, R. [1988a]: *The Firm, the Market, and the Law*. The University of Chicago Press, Chicago.

¹¹ Amikor a Nobel-díj átvételére szervezték útját, Coase-t megkérdezték, kivel szeretne találkozni. Coase arra kérte meghívóit, hogy híres emberek, közgazdászok helyett, hadd találkozzon inkább néhány svédországi világitótorony vezetőjével.

- COASE, R. [1988b]: The Firm, the Market and the Law. Megjelent: *Coase* [1988a] 1–31. o.
- COASE, R. [1991]: The Institutional Structure of Production. Megjelent: *Coase* [1994] 1–14. o.
- COASE, R. [1993]: The Nature of the Firm: Meaning. Megjelent: *Williamson–Winter* [1993]: 48–60. o.
- COASE, R. [1994]: Essays on Economics and Economists. The University of Chicago Press, Chicago.
- DEMSETZ, H. [1969]: Information and Efficiency: Another Viewpoint. The Journal of Law and Economics, 1, április, 1–22. o.
- ELSTER, J. (szerk.) [1986]: Rational Choice. New York University Press, New York.
- HARSANYI, J. C. [1977]: Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations. Cambridge University Press, Cambridge.
- FRIEDMAN, M. [1953]: The Methodology of Positive Economics. Megjelent: *M. Friedman* [1953]: Essays in Positive Economics. The University of Chicago Press, Chicago, 3–43. o. Magyarul megjelent: A pozitív közgazdaságtan módszertana. Megjelent: *Milton Friedman* [1986]: Inf-láció, munkanélküliség, monetarizmus. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 17–50. o.
- THE NOBEL MEMORIAL... [1992]: The Nobel Memorial Prize in Economics. The Scandinavian Journal of Economics, 1 sz., 1–5. o.
- POSNER, R. [1993], Nobel laureate: Ronald Coase and Methodology. Journal of Economic Perspectives, vol. 7., 4. sz., 195–210. o.
- ROBBINS, L. [1935]: An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Macmillan, London.
- SCHWAB, S. [1989]: Coase Defends Coase: Why Lawyers Listen and Economists Do Not. Michigan Law Review, vol. 87., május, 1171–1198. o.
- SZÁNTÓ ZOLTÁN [1992]: A racionális döntések normatív elmélete és a pozitív társadalomkutatás. Replika, május, 116–117. o.
- WILLIAMSON, O.–WINTER S. [1993]: The Nature of the Firm. Oxford University Press, Oxford.



Megjelenés: 1995. szeptember 21.

Megrendelem a **TOP 200** című kiadványt

magyar nyelvű változatát példányban, példányonként
1200 forintért,

angol nyelvű melléklettel példányban, példányonként
1500 forintért,

adatbázist mágneslemezen (kezelőprogrammal, DBase formátumban)
. . . . példányban, példányonként 6000 forintért,

**A mágneslemezhez ajándék-CD tartozik a TOP 200 teljes tartalmával
és további meglepetésekkel.**

Az árak az áfa-t tartalmazzák.

A befizetéshez kérem, hogy részemre csekket számlát küldjenek.

Cég:

Név:

Megye:

Város:

Utca, hsz.:

Ir.sz.:

**Megvásárolható a Kiadói Lapterjesztő Kft. Metrós átushelyein valamint a Figyelő Kiadóban:
Budapest VII., Városligeti fasor 47-49.**

A megrendelt kiadványt csak a pénz beérkezése után tudjuk biztosítani.

Postacím: Figyelő Rt. 1406 Budapest Pf. 25 Fax: 351-0325

VISSI FERENC

Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok

A gazdasági hatalom témaköre kapcsolatrendszerénél és határainál fogva mindig borzolja az elemzők fantáziáját. Századunk végére a szellemi erők, a tőkék, az anyagi források soha nem látott mértékű koncentrációja folyik a világban, és a globalizálódás azt mutatja, hogy e koncentrációk nemcsak az országhatárokat, hanem a gazdasági-politikai régiók határait is átlépték. A magáncégek, az országok és a régiók világméretű versenyét kétféle sajátos háló szövöi át, nevezetesen a *stratégiai szövetségek* és a *globális oligopóliumok* hálója. Ezek terjedést kezdetben egyes kormányok vagy politikai erők ösztönözték és támogatták, s mára e hálók egyre inkább önállósdnak és olyan hatalmasok, hogy a politikai támogatás nélkül is terjednek.

A tanulmány összefoglalja a verseny e két új formájának leglényegesebb ismérveit, legfontosabb megjelenési formáit, és utal arra a sokféle – ma még többségében megválaszolhatatlan – kihívásra és kérdésre, amely e két új versenyformával kapcsolatban felmerül.*

A gazdasági versenyt központi kérdésként kezelik mind a gazdaságelméletek, mind a vállalati üzleti politikák, mind pedig a kormányok. (Ez utóbbiak abból a szempontból, hogy milyen mértékben avatkozzanak be a gazdasági versenybe.) Az elmúlt száz évben mindhárom megközelítésnek könyvtárnyi irodalma keletkezett. A három megközelítés egységes elvi kezelésére különböző közgazdsági iskolák születtek, melyek alapvetően abban térnek el egymástól, hogy milyen mértékű állami szerepvállalást tartanak indokoltnak. Minél nagyobb szerepet szán egy közgazdsági iskola a versenynek, annál kevesebb beavatkozási teret javasol vagy enged a kormányoknak.

A legliberálisabb az ún. *chicagói iskola*, melynek felfogásában kiemelt szerepet játszik a verseny hatékonyságot növelő funkciója,¹ és csak akkor látnak elvi okot

* A tanulmány a Csikós-Nagy Béla 80. születésnapjára összeállított kötet számára készült.

¹ A verseny funkcióit a közgazdsági elméleti irodalom három témakörre bontja. A verseny *allokációs funkciója* alapján a beruházásra rendelkezésre álló forrásokat olyan termékek előállítására fordítják, amelyek iránt effektív vagy látens kereslet létezik. A verseny *ráfordításoptimalizáló funkciója* alapján az adott terméket vagy szolgáltatást a lehető legkisebb ráfordítással állítják elő. A verseny *jóléti funkciója* azt jelenti, hogy a versenykorlátozás nélküli helyzetben keletkezik a legnagyobb mértékű jóléti többlet. E három funkciót együttesen nevezhetjük *hatékonysági funkciónak*. A versenypolitika az elmúlt ötven évben e hatékonysági alapfunkciót kiegészítette a *méltányosságot* vagy *tisztességet* szolgáló célok megvalósításával: például a verseny eredményeiből – azaz a hatékonyság növekedéséből – méltányosan illik osztozni. Tehát a verseny eredményeként adódó jóléti többletből a termelőknek és a fogyasztóknak osztozniuk kell, és a modern versenypolitika fellép akkor, ha a fogyasztói többlet egyoldalúan termelői többletté válhat. A méltányosság és a tisztességesség követelménye kiterjed azokra a területekre,

állami beavatkozásra, ha a versenyben e funkció lényegesen sérül (például monopoliáció esetén).

Más elvi felfogást képvisel az ún. *iparpolitikai iskola*, amely elsősorban arra épít, hogy egy-egy kormány (vagy több állam gazdaságát átfogó integráció) természetes módon érdekelt abban, hogy az adott ország (vagy régió) vállalatai helytálljanak a világméretű versenyben, és a kormányoknak úgymond kötelessége segíteni a cégeket versenyképességük dinamikus² fenntartásában. Ez a szemléletmód azt is sugallja, hogy a modern világban a cégek és az államok (vagy régiók) érdekei összefonódnak; a versenyben való helytállás valójában közös érdek, hiszen ennek eredményessége nemzetközi sikon is jövedelemtranszferekkel jár, ami egyaránt egyik forrása a vállalatok és az országok gazdagodásának. A kérdést tehát úgy teszik fel, hogy a kormányoknak milyen mértékű és jellegű „áldozatot kell hozniuk” a jövőbeli sikerért. Vagyis e felfogás eleve egyfajta állami aktivitást tételez fel, ami nemcsak bizonyos fejlesztési elkötelezettséggel jár, hanem a gazdasági verseny befolyásolását, illetve szabályozását is jelenti.

A versenyről vallott nézetek sajátos együttese jelenik meg az ún. *strukturálista* megközelítésben. Ez az iskola abból a prekoncepcióból indul ki, hogy a magánérdekek-re épülő gazdaságban törvényszerűen olyan piaci szerkezet alakul ki, amelyben néhány – vagy egyetlen – cég politikája határozza meg azt, hogy mi történik a piacon. Ilyen piacok már e század első felében kialakultak, és ezzel szinte párhuzamosan formálódott a strukturálista iskola, amely szerint ha a piacon koncentrált vállalati szerkezet alakul ki (amit szigorú oligopólium vagy piaci dominancia jellemez), akkor az már eleve versenykorlátozó hatású, és igen nagy valószínűséggel társadalmi kárral, egyoldalú jövedelemátcsoportosítással is jár. Tehát eleve „jogos” az a kormányzati beavatkozás, amely e piaci szerkezet hátrányait kísérli meg kiegyenlíteni vagy elkerülni.

A kormányok gazdaságpolitikái és versenypolitikái eltérőek, hiszen nem függetlenek sem a kortól, sem a versenyt befolyásoló társadalmi-politikai és nemzetközi motivációktól. A modern gazdaságok versenypolitikáinak sokféle érdeket, érdekelentétet kell megjeleníteniük, illetve szintetizálniuk. E többcélúság nem jelenti azt, hogy semmit ne tudnánk mondani a fejlett országok kormányainak versenypolitikai felfogásáról, de ma már a kormányok nem deklarálják, hogy vajon melyik elvi versenypolitikai megközelítést követik.

A tanulmány a stratégiai szövetségek és a globális oligopóliumok témakörével foglalkozik. E viszonylag új formációk a felgyorsult globalizáció és a rendkívül mértékben kiélesedő világméretű verseny jelenségei. Várhatóan mindkét kérdéskör a gazdaságpolitikai viták állandó tárgya lesz a következő évtizedekben. Ma még nem

amelyek például a szellemi tulajdon jogos védelmét szolgálják, illetve annak méltánytalan megcsapolásához vezetnek, de ebbe a körbe sorolhatók azok a kereskedelmi-etikai szabályok is, amelyek tiltják, hogy megtévesztéssel korlátozzák a fogyasztók választási szabadságát. Ennek hiányában nem egyszerűen megcsapolnák a fogyasztói jóléti többletet, hanem versenytársak között tisztességtelenül oszlana meg a jóléti többlet.

² A hatékonyság gyakorlati megítélése meglehetősen nehéz. Más eredmény adódik ugyanis, ha a hatékonyságot dinamikus, és más, ha statikus értelemben vizsgáljuk. A dinamikus értelmű felfogás nem egyszerűen az időhorizont kiterjesztését jelenti, hanem azt nézi, hogy melyek azok a képességek, amelyek egy céget – e kiterjesztett időhorizonton – alkalmassá tesznek a hatékonyság dinamikus fenntartására. A statikus megközelítés nem foglalkozik a képességekkel, és elemzéseit alapvetően *ex post* végzi.

E téma kapcsán célszerű megemlíteni azt a híres pert, mely az Egyesült Államokban az IBM ellen folyt 1968 és 1982 között. A kérdés alapvetően az volt, hogy visszaélt-e az IBM az erőfölényével, méltányosan osztozkodott-e a hatékonyság növekedéséből eredő többleten a vevőivel. A per során a vádat nem lehetett bizonyítani, mert egyszerűen nem tudták kettéválasztani a hatékonyság dinamikus és statikus megítélését, másrészt nem sikerült felmérni a ténylegesen bekövetkezett hatékonyságnövekedést, és különösen nem a jóléti többletek megosztását. Végül a pert megszüntették.

láthatjuk egyértelműen e két jelenség jövőbeli alakulását, és nem tudhatjuk, milyen jellegű feladatok elé állítják a kormányzati vesenypolitikák kidolgozóit. A vesenypolitikai iskolák konvenciói alapján e két új versenyforma nem ítéltető meg egyértelműen.³ E tanulmány is részben a szerző szubjektív megközelítését tükrözi, és így a tévedés lehetősége is fennáll.

A stratégiai szövetségek

Mi a stratégiai szövetség?

Az üzleti és a közgazdasági irodalom többféle meghatározással írja le a stratégia szövetségeket. A definíciók a stratégiai szövetség következő lényeges vonásait ragadják meg:

– közös célok megvalósítását szolgáló kétoldalú vagy sokoldalú együttműködési egyezmény (*Jorde–Teece* [1992]),

– hosszú lejáratú megállapodás, amelyet a közös célok, a közös kockázat és az együttműködés szükséglete határoz meg (*Hergert–Morris* [1988], *Lewis* [1991]),

– cégek közötti megállapodás, amelyet a termékek kifejlesztésére, előállítására és piacra vitelére vonatkozóan hoznak létre, ha e tevékenységek nemzeti határokat lépnek át, és a résztvevőktől jelentős tőkét, technológiát és egyéb eszközöket igényelnek (*Mowery* [1988]),

– a szövetségek olyan sajátos transzferek, amelyek állandó függőséget teremtenek a partnerek között (*Contractor–Lorange* [1988]).

A hagyományos kereskedelmi kapcsolatokról két elem biztosan megkülönbözteti azokat a cégek közötti megállapodásokat, amelyek már stratégiai szövetségeknek nevezhetők: *a)* hosszabb távra tevezik meg a piaci lehetőségek kihasználását, *b)* rendelkeznek a kutatás-igényes területek beruházásainak és a jövőbeli eredményeknek a megosztásáról.

A stratégiai szövetségek az utóbbi 10-15 évben terjedtek el. Az 1980-as évtizedben a multinacionális cégek belső kapcsolatai – azaz a multinacionális vállalat cégeinek vertikális és horizontális együttműködései – igen gyors ütemben bővültek, a külföldi beruházások növekedése tartósan meghaladta az áruforgalom növekedését, és a legfejlettebb országokban rendkívül alaposan megtervezték az ún. tudásintenzív termékek és szolgáltatások kifejlesztését és piacra vitelét. E folyamatok eredményeképpen alakultak ki a legfejlettebb országok cégeinek egymás piacán folytatott versenyében a stratégiai szövetségek.

A stratégiai szövetségeknek tekinthető megállapodásokat a versenypolitikai szakirodalom három csoportba sorolja.

a) Horizontális stratégiai szövetségekről akkor beszélünk, ha az együttműködő cégek azonos piacon dolgoznak, vagy potenciális versenytársak, vagy azok lesznek a jövőben. Az ilyen cégek közötti megállapodás tárgya leggyakrabban a termelést megelőző kutatás-fejlesztés vagy a kutatás eredményeként adódó termék közös piacra vitele. A cégek a stratégiai szövetséggel javíthatnak a termelés méretgazdaságosságán, csökkenthetik vagy megoszthatják a kockázatot, gyorsíthatják az új technológiák elterjedését, csökkenthetik a piacra lépési korlátokat, vagy lerövidíthetik a piacra lépés idejét, esetenként egymás területén juthatnak piachoz, bővíthetik a választékot,

³ A stratégiai szövetségek versenypolitikai problémakörét és kérdéseit két nemzetközi fórum, nevezetesen az OECD versenypolitikai bizottsága és a VI. Nemzetközi Kartellkonferencia is napirendjére tűzte. Mindkét tanácskozás lehetőséget adott arra, hogy összegyűjtsék és áttekintsék a témában rendelkezésre álló szakirodalmat, valamint a legfejlettebb országok (illetve integrációk) versenypolitikai ajánlásait. Az általam leírtak nagymértékben támaszkodnak e fórumok szakmai anyagaira és a konferenciákon folytatott személyes konzultációimra.

növelhetik a termékek kompatibilitását, javíthatják a minőséget, gyorsabban alkalmazkodhatnak a vevők igényeihez. A megállapodással elkerülhetik azokat a költségeket, amelyek a stratégiai szövetség alternatívájaként merülnének fel. (Például megtakaríthatják közös vállalatok létrehozását vagy vállalatok egyesítését.)

b) *Vertikális stratégiai szövetséget* a termelési-elosztási folyamat más szegmenseiben működő cégek kötnek egymással. A legfontosabb motivációs tényezők között megemlíthető, hogy az együttműködéssel csökkenthető vagy elkerülhető az információs aszimmetria hátrányai, a szövetség segíthet a kormányok által meghirdetett iparpolitika megvalósításában, helyettesítheti a cégek vertikális integrációját, csökkentheti az erőforrás-függőségből adódó problémákat, kiküszöbölheti az inputokhoz való hozzájutás bizonytalanságait (hiszen a vertikum különféle helyén elfoglalt cégek érdekei eltérőek), és mérsékelheti a féltermékek árainak konjunkturális hullámzásából adódó veszteségeket.

c) A harmadik csoportot azok a *vegyes szövetségek vagy konglomerátummegállapodások* alkotják, amelyek egy-egy sajátos probléma megoldására születnek. A mozdítórugók is vegyesek; a horizontális és a vertikális stratégiai szövetségek motivációi a megállapodás célja szerint ötvöződnek.

Az említettek alapján még nem nagyon érthető, hogy a versenypolitika miért szentel nekik különösebb figyelmet. Ugyanis a felsoroltak megvalósulása összességében – és jórészt egyenként is – kedvező, a fejlődés velejárója, és nem is okoz gondot. A stratégiai szövetségek azonban befolyásolhatják a versenyt, és káros következményekkel is járhatnak. Ilyenek állhatnak elő akkor, ha a szövetség:

- a versenytársakat kizárja a piacra jutási lehetőségekből,
- vele teremti meg a piaci hatalmat,
- általa korlátozzák a versenyt,
- segítségével szüntetik meg a potenciális versenytől való fenyegetettséget,
- hatásaival növelik a versenytársak költségeit, a versenytársak piacra lépési korlátait, és így tovább.

Mindezek arra utalnak, hogy a verseny olyan formájával van dolgunk, amely egyszerre, együttes hatásában szolgálhatja is meg sértheti is a közérdeket. A modern versenypolitika az elmúlt száz évben lényegében azért alakult ki, hogy fellépjen a közérdekkel ellentétes versenykorlátozások és jóléti veszteségek ellen. A modern gazdaság azonban kitermelte azt az együttműködési formát, amelyben nincs csak „fekete” és csak „fehér”, pontosabban nem választható el egymástól a fehér és a fekete. Emellett törvényszerűen átalakul vagy módosul a közérdekűség fogalma. A globalizációval a fogyasztónak – bárhol legyen is a világon – mint a termék vásárlójának az érdekei kerülnek a középpontba, és háttérbe szorúlnak az adott állam, az adott részpiac, az adott integráció tagországainak céljai, érdekei által meghatározott közérdekű elemek. E kérdés elemzése nem fér bele e tanulmány kereteibe. A probléma lényege abban van, hogy a standardizálás, az univerzálisan kapható azonos termékek elterjedésével a fogyasztó nemcsak egységes biztonságot és jólétet kap, hanem bizonyos jóléti hátrány is éri mindazokat, akiknek igénye eltér a globalizált és uniformizált kínálatától. Ma még nem adható egyértelmű válasz arra a kérdésre, hogy a fejlődéssel megváltozik-e a jólétet növelő és az azt csökkentő hatások aránya. A jelenleg rendelkezésre álló elemzési eszközök és a világ országainak fejlettségi különbségei azt valószínűsítik, hogy eddig a jólétet növelő elemek voltak túlsúlyban. A téma a következő fejezetben tárgyalt globális oligopóliumok esetén aktuálisabb, mint a stratégiai szövetségek kapcsán. S ha feltételezzük, hogy egy adott társadalom (ország) jóléte, illetve a jólét maximuma egyéni és bizonyos közös preferenciáknak történő megfelelés alapján határozódik meg, akkor adódik a kérdés, hogy mindehhez miként viszonyulnak a globalizációval járó gyoasztói kényszerek.

A stratégiai szövetségek terjedése

Az OECD versenypolitikai bizottsága számára 1992-ben készült felmérések szerint⁴ különösen a nyolcvanas évek második felében nőtt meg jelentősen a közös kutatási-fejlesztési megállapodások, a technológiai cseremegállapodások, a közvetlen vagy kereszttulajdonszerzési egyezmények és a szállító-vevő megállapodások száma. Néhány év alatt mintegy kétezer ilyen megállapodás született. Ezek 35-40 százalékát az adott országon vagy gazdasági integráción belüli cégek kötötték, míg 60-65 százalékát integrációk-régiók közötti vállalatok (amerikai, európai uniós és japán cégek) hozták tető alá.

A nyilvánosan közzétett stratégiai szövetségek elemzéséből (például *Hergert-Morris* [1988]) következtethetünk ezen új versenyforma lényegére, komplexitására és bizonytalanságára. Mindenesetre feltűnő az, hogy a világszerte ismert, nagy cégek szinte mindegyike kötött olyan megállapodást, amelyet ők maguk vagy a szakírok stratégiai szövetségnek minősítenek. Az ennek keretén belül megvalósuló együttműködés rendszerint az érintett vállalatok termelésének, kutatásának vagy forgalmazásának egyenként kis részét fedik le.

Az autóipar különösen alkalmas e szövetségek tartalmának bemutatására, hiszen mind a horizontális, mind a vertikális, mind a vegyes jellegű megállapodásokra kínál példákat. A cégek egy része kereszttulajdonlást eredményező megállapodásokkal kapcsolódott össze, és a tulajdonosi befolyás megszerzését tekinti a stratégiai szövetség sikere zálogának. (Ilyen elemeket mutat a Mercedes-Benz, a FIAT és a Ford tulajdonosi struktúrája.) Más esetekben az autógyárak a konkrét célok megvalósítására közös vállalkozást (joint venture) hoztak létre. (Ilyen megállapodás létezik a Chrysler és a FIAT között, a DAF és a Renault között, a Tomaso és a FIAT között, a FIAT, a Ford és a General Motors között). Talán az autóiparban a legelterjedtebbek a konkrét kooperációs megállapodások (BMW-Daihatsu, Daewoo-GM, BMW-Ford, VW-Mercedes-Benz stb.). A részegységek közös gyártására szintén rendkívül sok megállapodás született, és többféle beszállítási rendszer terjedt el.⁵

Az elektronikában és a számítógépek gyártásában működő világcégek szintén élen járnak a stratégiai szövetségek létrehozásában. A rendkívül erős verseny ellenére horizontális megállapodások is születtek: az Apple és a Digital a szabványosításra, a Hitachi és a Texas Instruments a memóriachip kutatására vonatkozóan kötött megállapodást. Vertikális szövetséget a félvezetőgyártásban például a Xerox kötött a National Semi-conductorral. Az IBM, a Philips és a Thomson sem maradt ki a stratégiai szövetségek létrehozásából (*Lewis* [1990]). Legutóbb a távközlési stratégiai szövetségek is a figyelem középpontjába kerültek (*Pena Castellet* [1995], *Figyelő*, 1995. március 9., *Tari* [1995]).

⁴ Az OECD versenypolitikai bizottsága 1992 decemberében kerekasztalvitát rendezett a stratégiai szövetségekről. A vita előkészítéséhez *K. S. Khemani* és *L. Waverman* összefoglaló elemzést állított össze a témakörből szakirodalmának feldolgozása alapján. Jó néhány tagország versenyhatósága szintén leírta tapasztalatait. A dokumentumok megtalálhatók az OECD versenypolitikai bizottságának dokumentációjában (*OECD* [1992]).

⁵ Az autóipar stratégiai szövetségeiről általános ismertetés található a VI. Nemzetközi Kartellkonferencia dokumentációjában. Az itt idézett példákat a Bundeskartellamt által e konferencia alkalmából készített tájékoztató tartalmazza. További példákra lásd még *Hansen* [1993] és *Hollmann* [1992].

A versenypolitika eszközei

A fejlett országok versenypolitikája a stratégiai szövetségekkel kapcsolatban is három témakörbe⁶ sorolja a potenciális fellépés, illetve ellenőrzés lehetőségét:

– fellép a vállalatok versenykorlátozó megállapodásai és gyakorlata ellen, különösen akkor, ha azok – az árak rögzítésével, a piacok felosztásával vagy más módon – lényegesen csökkentik a versenyt;

– fellép a piaci hatalommal, a monopolhelyezettel való visszaéléssel szemben, különösen akkor, ha az abban elmarasztalható vállalat a verseny szempontjából lényeges „eszköz” vagy input birtokában van, és képes arra, hogy ezen lényeges eszköz forgalmazása során a vevők (eladók) között diszkrimináljon, vagy a versenytársaira olyan feltételeket kényszerítsen rá, melyekkel őket hátrányos helyzetbe hozza. A visszaélés alapkritériuma az, hogy dominancia nélkül megvalósítható-e az adott magatartás, vagy sem;

– felléphet olyan vállalati koncentrációkkal és fúziókkal szemben, amelyek piaci dominanciához vagy monopolizációhoz vezetnek, és nagy valószínűséggel a verseny kikapcsolása vagy jelentős csökkentése útján a közérdeket sértő módon működnek. E fellépés eszköze a szervezeti struktúrába való beavatkozás lehetősége.

Versenypolitikai értelemben arra kell választ adnunk, hogy e politika jelenlegi keretei képesek-e a stratégiai szövetségek versenykorlátozó hatásait feltárni és – beavatkozással csökkenteni vagy megakadályozni. Erre a kérdésre még nem sikerült bizonyító erejű választ adni. 1992 májusában, a Berlinben szervezett VI. Nemzetközi Kartellkonferencián a fejlett országok versenypolitikusainak véleményéből az az összkép alakult ki, hogy e szövetségek pillanatnyilag nem veszélyeztetik a verseny létét, hiszen a konkurencia még éleződött is a szövetségek terjedésével. A másik következtetés az volt, hogy bonyolult lenne külön a stratégiai szövetségekre irányadó versenytörvényeket kialakítani, hiszen a szövetségek természetüknél fogva nagyon vegyesek és rendkívüli mértékben változóak. Senki sem vitatta azonban azt a véleményt, amely szerint a stratégiai szövetségek potenciálisan korlátozhatják is a versenyt. A konferencia résztvevői azt ajánlották egymásnak, hogy esetről esetre vizsgálva, és a tényezők közötti mérlegelés elvét alkalmazva járjanak el, vagyis a stratégiai szövetségek vizsgálatok preconpció nélkül lássanak hozzá az elemzéshez, és az ésszerű méltányolhatóság elve alapján döntsenek a beavatkozásról.

E megközelítés eleve több kompromisszumot rejt magában, és többfajta bizonytalanság is tükröződik benne. A jelenlegi felfogás szerint a stratégiai szövetségek

⁶ A szakirodalom e három tárgykört nevezi az antitröszt témakörének. A kifejezés több mint száz éve honosodott meg. A múlt század hetvenes, nyolcvanas éveiben Amerikában az a gyakorlat alakult ki, hogy a részvénytársaságok igazgatótanácsa egy-egy emberre ruházta át a testület bizonyos alapvető jogait, s ezt az embert hívták *trustee*-nek, vagyis akiben „abszolút megbíznak”. Amikor az igazgatótanácsok által kijelölt bizalmi emberek összeültek, akkor ők dönthettek a részvénytársaságok kartellizációjáról, közös erőfőlnyírról és fúziójáról anélkül, hogy megsértették volna azt az amerikai törvényt, mely szerint ugyanazon ember nem vehet részt másik társaság igazgatótanácsában. A trusteeek gyülekezetét vagy tanácskozását hívták kezdetben trösztnek, majd később így nevezték azokat a vállalatcsoportokat, amelyek irányításában a trusteeeknek átadott tulajdonosi joggyakorlást felhasználták. Az amerikai törvényhozás 1890-ben alkotta meg az úgynevezett Sherman-törvényt, amely a trösztök említett három tevékenysége elleni fellépésre adott viszonylag egységes elvű törvényes alapot.

Kanadában az első trösztellenes törvényt 1889-ben fogadták el. Mindkét észak-amerikai országban 1910 és 1914 között kiegészítették az első törvényeket, s e kiegészítéssel elkülönült a versenykorlátozó megállapodások, a dominanciával való visszaélés és a fúzióellenőrzés területe. Azóta a fejlett piacgazdaságokban e három terület jelenti a magáncégek működését „szabályozó” versenypolitika magját, melyet a szakzsargon egyszerűen csupán antitrösztnek nevez.

elemzésekor a versenypolitika ugyanazokat az elveket és elemzési kereteket használja, mint amelyek a stratégiai szövetség alternatíváinak (joint venture, fúzió, meghatározó befolyásszerzésnek tekinthető üzletrészvétel vagy kooperációs megállapodás) elemzéséhez rendelkezésre állnak. E konszolidált megközelítés mellett a bizonytalanság kettős. Egyrészt a versenypolitika törvényszerűen mérlegetésre kényszerül, mert – mint említettem – a fekete és a fehér tartományt nem lehet, vagy nehéz elválasztani. Másrészt rendszerint az egyezmény létrehozásakor kell megítélni annak jövőre vonatkozó hatásait: több feltételezéssel, illetve várakozással kell élni a jövőbeli körülményeket, a jövőbeli versenyt és a jövőbeli fejlődést illetően. (Igaz, mindezeket a bizonytalanságokat az évtizedek folyamán kialakult versenypolitikai elemzési eszköztár már jórészt kezelhetővé tette.)

Bizonytalanságot idéz azonban elő a szövetségek nemzetközi jellege, a gazdasági kapcsolatok globalizációja, s e tényező sokkal érdekesebb, mint az antitrösztlemzés természetes és megszokott bizonytalansága. A stratégiai szövetségek ugyanis a világgazdaság globalizációjára adott válaszként értelmezhetőek – jóllehet részben előidézői is a globalizációnak. Az antitröszt típusú versenypolitika keretei viszont államhatáron belüli piacokra alakultak ki. Igaz, az utóbbi évtizedekben a gazdasági integrációk feloldották a nemzeti határokat, s ehhez a versenypolitika is alkalmazkodott.⁷ Viszont a stratégiai szövetségek áttörtek az integrációs határokat is, és ebben az értelemben kihívást jelentenek a versenypolitika számára, hiszen az ma még nem terjed túl az integrációs szinteken.⁸ S ha még azt is figyelembe vesszük, hogy az egyes fejlett országokban a kormányok különböző szerepet vállalnak a versenyviszonyok befolyásolásában, akkor már a versenypolitika nemzetközileg egységes felfogásának megtalálása sem könnyű feladat.

Érdekesebb kérdés, hogy Magyarországon láthatók-e a stratégiai szövetségek eredményei, vagy melyek azok a formák, amelyekben magyar gazdálkodó részesévé válhat stratégiai szövetségeknek.

Jó néhány multinacionális vállalat már Magyarországon is megvetette a lábát, s nagy részük kötött olyan egyezményt más világcégekkel, amelyek stratégiai szövetségnek is minősíthetők. A stratégiai szövetségek jelenléte Magyarországot mostanában kezdi érinteni, de a jövőben fog eldőlni az, hogy átaluk milyen mértékben használható ki az itteni szellemi, infrastrukturális és anyagi kapacitás ahhoz, hogy a szövetségek pozitív eredményei országunkat is hasonlóképpen gazdagítsák, mint a fejlett világot.

⁷ Az integrációs versenypolitikák alapvetően abban térnek el a nemzeti versenypolitikáktól, hogy az integrációban részt vevő államok vagy kormányok versenyviszonyokat befolyásoló szerepére írnak elő korlátokat. Jelenleg e korlátok viszonylag egységes szemléletben terjednek ki az állami támogatások témakörére (hiszen az állami támogatással diszkriminatív módon befolyásolható a verseny), továbbá a közhatalom által különféle formákban adott kizárólagos jogokra (amelyek sokfélék, az egyszerű forgalmazási kizárólagosságoktól a monopóliumokig sok mindent felölelnek), és szabályokat fogalmaznak meg az állami vállalatokra, hogy az állam mint tulajdonos ne hozhassa előnybe a saját vállalatait az azonos piacon dolgozó magáncégekkel szemben. A gazdasági integrációkban mind az integrációs szintre emelt antitröszt szabályok, mind az államra vonatkozó versenypolitikai korlátok rendszerint szupranacionális jelleggel érvényesülnek, és éppen ez a körülmény teremtett lehetőséget arra, hogy az antitröszt korábbi nemzeti keretei is zökkenők nélkül, integrációs szintre emelkedhettek.

⁸ A globalizáció áttörte az integrációs határokat, s ezt a nemzetközi versenypolitikával foglalkozó fórumok már jó ideje tudják. A közelmúltban egyes fejlett országok vagy integrációs versenypolitikai megállapodásokat kötöttek azért is, hogy kezelni tudják az integrációs határon túlnyúló ügyeket (például a nemzetközi kartelleket, a több ország gazdaságát érintő fúziókat). Ezek a memorandumok vagy megállapodások jórészt az információcserére, a konzultációra és az aktuális közös problémák feltárására irányulnak, s komoly lépést jelentenek a versenypolitikák harmonizálásának irányában.

A globális oligopóliumok

Világmeretekben mostanában alakult ki az a politikai és gazdasági környezet, amelyben lebomlanak a műszaki haladás és a kereskedelem terjedése előtti akadályok, s meginognak vagy ledőlnek az államhatárokon magasodó piacra lépési korlátok. Sőt az utóbbi évtizedben a regionális integrációk is hozzákezdtek a közös akadályok felszedéséhez. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy az ország- vagy régióhatárokon mindenféle akadály eltűnőben lenne, és a rendkívüli érdekellentétek sem szűnnek meg a világméretű versenyben. E folyamat eredményeképpen azonban az 1990-es évtized végére minőségileg más helyzet alakult ki az egyes termékek piacain folyó versenyben.

A világ fejlettebb országaiban, régióiban az elmúlt néhány évtizedben a technológiai haladás, a termelés, valamint a világméretű versenyben való sikeres helytállás tökeigényességének növekedése egy soha nem látott méretű koncentrációs folyamatot indított el. Ennek eredményeképpen igen sok árucikk világtermelésének és -kereskedelmének nagyon nagy hányadát néhány cég adja. E néhány cég termékei az említett korlátbontás következtében igen gyorsan hódítottak meg újabb és újabb piacokat.

Már ma is léteznek olyan fejlett technológiák, amelyek egy-egy termék esetén lehetővé tennék, hogy egyetlen termelő lássa el az egész világpiacot. Azt a piaci formát, amikor néhány cég döntheti el, hogy mi történik az adott termék egész világpiacán, *globális oligopóliumnak* nevezzük. E piaci szerkezet eddig olyan iparágakban jött létre, amelyek az a legfőbb sajátossága, hogy egy versenyző cégnek az adott földrajzi területen (országban, régióban stb.) elért pozícióját lényegében a cég világméretben elért pozíciója határozza meg. Ezeket az iparágakat a szakirodalom globális iparágaknak is nevezi. Ha kialakul majd olyan állapot, hogy egy adott termék piacán egyetlen cég határozza meg a világpiac mozgását, akkor az a *globális dominancia* piaci formája lesz.

A globális oligopóliumra jó példa a fotócipkipar, amelyben – csökkenő piaci részesedési sorrendben – a Kodak, a Fuji, az Agfa-Gaewert és a Konika termelése, forgalma a világpiac 90-92 százalékát jelenti. A maradék 8-10 százalékra másik kb. 600 cég osztozik ugyan, de senki számára sem lehet kétséges, hogy az alapvető fejlődési irányokat, a piac alapvető törvényszerűségeit, a piaci szereplők magatartását a négy említett vállalat határozza meg. A világitástechnikai eszközök piacán a General Electric, a Philips és az Osram osztozik, nagyjából egyenlő arányban.

A globális dominanciára a gyógyszeripar szolgáltat jó példákat, ahol az originális készítmények több évre vagy több évtizedre védett szabadalmi kedvező feltételeket teremtenek egy-egy termék piacán a világméretű domináns pozíció megszerzéséhez.

Sok kis kérdés

A világméretű oligopóliumok léte, működése számos versenypolitikai problémát vet fel, amelyek többségére folyamatosan születik ugyan valami kényeszerű megoldás, de egyre több a megválaszolatlan kérdés. Ezek közül az a legérdekesebb, hogy mi is lesz a folyamat végső következménye. Ha ugyanis e világméretű oligopóliumok összefognak, akkor könnyen világméretű monopólium alakulhat ki. A monopóliumok sok kárt okozhatnak a fogyasztók összességének, a társadalmaknak.

Ha kialakul a monopólium, megszűnik a verseny, és ezzel megszűnik az a legfőbb mozgatórugó, ami a fogyasztói igények egyre magasabb szintű kielégítését ösztönzi. De már a globális oligopólium megjelenésének időszakában is kérdés, hogy milyen tartománya marad a potenciális versenynek; hogy az adott piac egyáltalán megtámadható-e olyan termelő által, amely nem tagja a globális oligopóliumnak. Mit határoz meg ilyen körülmények között a piac és a verseny? A nemzeti és a regionális határok lebontásával ki vagy mi képes befolyásolni vagy szabályozni a globális oligopóliumok piacát? Kell-e egyáltalán szabályozni ilyen körülmények között a versenyt, s ha igen, milyen alapon?

Ameddig nemzeti vagy regionális keretek között maradt az oligopólium és a domináns piaci szerkezet, addig a nemzeti vagy az integrációs szinten megfogalmazott antitröszt szabályok egyfajta közérdekű kontrollt jelentettek és jelentenek. E közérdekű kontrollt száz év óta az az elv mozgatja, amely szerint modern demokráciában sem egyetlen pártnak, sem egyetlen vállalkozónak (vagy vállalkozói csoportnak) nem szabad akkora hatalmat adni, hogy uralmával veszélyeztesse a politikai és a gazdasági demokráciát, s ez utóbbin belül a versenyt mint a piacgazdaság alapvető működési mechanizmusát.

A kérdés tehát az, hogy világméretű oligopólium vagy dominancia esetén fennáll-e a verseny korlátozásának és torzulásának komoly veszélye, és ha igen, akkor hogyan kell felkészülni e veszély elkerülésére.

Az sincs kizárva, hogy a belátható időtávon a globális oligopóliumok között fennmarad a nagyon erős verseny, és a globális oligopólium tagjainak piaci részesedése sem változik lényegesen. Ehhez mindegyik piaci szereplőnek nagyjából azonos képességekkel kell rendelkeznie a hatékonyság dinamikus fenntartására.

A világgazdaság fejlett országainak üzleti, kormányzati és politikai körei eddig lényegében egyaránt érdekeltnek bizonyultak a globális oligopóliumok kialakulásában. Ameddig ez a közös érdekelttség fennáll, addig minden bizonnyal elkerülhetetlen a globális oligopóliumok terjedése. Ma viszont még az sem ítéltető meg, hogy e közös érdekelttség milyen mértékben és milyen formában marad fenn a jövőben.

Az antitröszt keretei a probléma kezelésére

A versenypolitika gyakorlata meglehetősen jól igazolja az antitröszt kényszerű igazodását a vállalatok és a kormányok közös érdekeihez. Ez az igazodás abban jelenik meg, hogy a versenyt potenciálisan korlátozó vállalati magatartást a versenyhatóságok – a stratégiai szövetségeknél említettekhez hasonlóan – meglehetősen liberálisan kezelik, ha annak több a haszna, mint a kára. Valójában a külföldi tőkeberuházások s a versenyképességhez szükséges szellemi-technikai-szervezeti potenciál létrejöttének és fennmaradásának igénye kényszeríti a versenyhatóságokat arra, hogy ne akadályozzák meg azokat a koncentrációkat, amelyek elősegítik vagy erősítik a vállalataik versenyképességét. A fúziókontroll kompromisszumaiban tehát az egyes kormányok (országok) politikai-gazdasági érdekei érhetők tetten.

A dominanciával való visszaélés megtorlására eddig meglehetősen ritkán került sor, aminek számtalan oka van. A legfontosabb ezek közül az, hogy a visszaélést jelentő piaci magatartással járó jövedelemtranszferek nem választhatók el egyértelműen a tisztességes verseny transzfereitől. Gondoljunk arra, hogy oligopolstruktúrájú piacon milyen nehézségekbe ütközhet a közös dominancia létének bizonyítása, s kérdés, hogy jogi értelemben mi az a *differentia specifica*, ami a cégek közti – megengedhető – kapcsolatot egyértelműen megkülönböztethetővé teszi a kartelltól. De elvi gond az is, hogy a tradicionális antitröszt – a fejlett országok többségében – a versenykorlátozó kartelleket (vagy azok jelentős részét) eleve tiltja, míg a piaci dominanciát csak akkor bünteti, ha visszaélnék vele.

Fontos kérdés az is, hogy oligopolstruktúrában milyen esetekben és formákban keletkezhetnek társadalmi terhek vagy jóléti veszteségek. Lényeges az is, hogy van-e az oligopol- (vagy domináns) piaci szerkezetben jövedelem- vagy vagyontranszfer, és az milyen formában érehető tetten mind az országhatárokon, regionális integrációkon belül, mind globális értelemben.

E kérdések megválaszolása elvi síkon, leegyszerűsített formában is meglehetősen nehéz. Ennek oka az, hogy az antitröszt az oligopolstruktúrához vagy domináns pozícióhoz vezető koncentrációkat, az e struktúrában benne rejlő versenykorlátozásokat jórészt és alapvetően a gazdasági hatékonyság alapján értékeli, és rendszerint externáliaként kezeli a társadalmi vagy jóléti megközelítésből adódó hátrányokat. Az antitröszt többek között azért ért el sikereket, és azért lehet bízni értékítéleteiben, mert általában azzal a

feltétellel élt, hogy a gazdasági hatékonyság növekedése⁹ egyértelműen javítja a versenyképességet, és ebben az értelemben a fogyasztók, a köz számára is jóléti többlettel jár. Ráadásul az utóbbi évtizedekben az antitröszt hatékonyságcentrikus felfogása kiegészült azzal a jóléti politikai elemmel, amely szerint az előnyökön – vagyis a hatékonyságnövekedés eredményein – méltányosan illik osztozkodni a termelőknek és a fogyasztóknak. Probléma akkor keletkezhet, ha a koncentráció társadalmi költségeket, terheket is okoz, amelyekre viszont az értékelés nem terjed, nem terjedhet ki. Erre vonatkozóan sem az elmélet, sem a gyakorlat nem adott eddig kielégítő választ, hiszen az antitröszt többek között azt feltételezi, hogy az effajta társadalmi költségekkel a gazdaságpolitika más elemei foglalkoznak. Az utóbbi költségek körébe tartoznak például a termelékenységnövekedés által fölöslegessé váló munkaerő hasznosításának (tehát bizonyos mértékű munkanélküliség kezelésének) a társadalmi költségei vagy az esetleges transzformációs vagy allokációs veszteségek. Mindezzel csupán arra kívántam rávilágítani, hogy az elmúlt két évtized világméretű koncentrációs folyamatai és antitrösztgyakorlata azt mutatja: egyértelmű megítélésre csak akkor van lehetőség, ha az antitröszt a kialakult konvencióknak megfelelően, de az egész problémakörhöz képest mégiscsak szűken fogja fel célját és elemzési területeit.

A témakörnek különösen bonyolult alkérdése az, hogy a domináns pozíciójú cégek és az oligopóliumok áralkalmazása miatt milyen formában jelennek meg a valóságban a jövedelemtranszferek, s mi a hatásuk. Az antitröszt-politika éppen hatékonyságcentrikus felfogásával kerül el egy óriási csapdát: nem kell részletes értékítéletet alkotnia a jövedelem-, illetve vagyontranszferről. A hatékonyságcentrikus felfogás a fogyasztói jóléti többlet termelői többletté válását jogos, tisztességes, méltányolandó vagyontranszfernek tekinti, ha az nem a dominancia, az oligopólium egyoldalú fennmaradását szolgálja. Egy ilyen piacon azonban nincs biztos mérce ennek elemzésére, hiszen például reális, alternatív piaci ár sincs, aminek alapján az árszint túlzottan magas voltát vagy a dominanciából következő extraprofit mértékét meg lehetne ítélni. Ha a jövedelemtranszfer országhatárokat is átlép (márpedig a globalizálódott világgazdaságban leginkább ez a jellemző), akkor szinte reménytelen vállalkozás a jogilag biztos értékítélet kialakítása. Ilyen esetben a kérdések megválaszolása tovább bonyolódik és nehezebb. Gondoljunk csak az országok közötti adózási különbségekre, a multinacionális vállalatok belső transzferáira, a közvetlen vagy közvetett piachódítási érdekeltségekre stb.! A kérdést külön színesíti, ha a világméretű oligopólium egy-egy országban egyetlen cég domináns pozíciójával jár együtt. Ilyen esetben lenne különös jelentősége a hipotetikus árnak, az alternatív piaci árnak, de éppen ezek azok a kérdések, amelyeket az antitröszt a bizonytalanság miatt jórészt elkerül.

A globalizáció hatásai Magyarországon

Magyarországon a globalizáció hatásai sokkal rövidebb idő alatt jelentkeztek, mint a fejlett országokban: a privatizáció során ugyanis gyakran átöröklődtek a domináns pozíciók és az oligopolstruktúrák, és erőteljes a világméretű oligopóliumok térhódítása is.

A következő fontosabb tapasztalatok szűrhetők le:

– az eddig privatizált magas koncentrációjú iparágak többségében olyan multinacionális cégek voltak a vevők, amelyek egy része a világpiacon globális oligopólium (például a Tungramot a General Electric vette meg). Ugyanakkor a privatizációval párhuzamosan végrehajtott kereskedelempolitikai liberalizáció a korábbinál valami-

⁹ Lásd a 2. lábjegyzetet.

vel kedvezőbb versenyszerkezetet hozott létre az adott piacon. (Így jelenhetett meg például a Philips és az Orsam a világítástechnikai termékek hazai piacán, megszüntetve a Tungstram monopolhelyzetét, de nem kezdve ki annak dominanciáját.);

– a globális oligopóliumok szerepétől függetlenül oligopolszerkezet alakult ki vagy öröklődött át több olyan termék esetében, amelyek releváns piaca Magyarország területe, s a kereskedelmi liberalizáció hatása elenyésző (dohányipar, édesipar, cementipar, cukoripar stb.);

– a koncentrált piaci szerkezet fenntartását szinte minden esetben célszerűvé tette a hatékonyság javulása, a versenyképesség várható növekedése, s ezért gyakorlatilag az antitröszt nem is lépett fel ellene, és a vele járó ún. jóléti társadalmi költségeket és veszteségeket, mint például a munkanélküliséget – a külföldi versenypolitikai konvencióknak megfelelően – mi sem vontuk be az elemzésbe; azt a kormány külön próbálja meg kezelni.¹⁰

Ez a helyzet nem magyar sajátosság: Közép- és Kelet-Európa más országai is a világméretű oligopóliumok gyors térhódításaként élik meg a privatizációt. Ez minden közép-európai országban alapvetően tulajdonosváltási kérdés, és nem koncentrációs probléma, tehát a hazai antitröszt nem foglalkozik vele. Nemzeti alapon ugyanis nincs mit kontrollálni az antitröszt keretében. Viszont a gyors közép- és kelet-európai térhódítás megváltoztatja a világméretű oligopóliumok piaci részesedésének arányait, tehát regionális szinten vagy világméreteken növekedhet a koncentráció. Ezt viszont – intézmény és érdekelttség hiányában – senki sem ellenőrzi.

A termékek-szolgáltatások hazai piacának szerkezete két tényező hatására változott sokat az utóbbi öt-hat évben. Egyrészt a gazdaság mintegy egyharmadában – a vállalkozások számának drasztikus növekedése¹¹ miatt – átalakultak a piacok és a piaci részesedések, gyakorlatilag nagyfokú dekoncentrációnak lehettünk tanúi. A gazdaság másik egynegyede oligopolszerkezetű vagy egyetlen cég dominanciájával jellemzhető. E piacokon zajlik a globális oligopóliumok térhódítása. (A háztartási és szórakoztató elektronika bizonyos termékei, egyes számítástechnikai termékek, fotó-cikkek, világítótестek, egyes biztosítási szolgáltatások, de találhatóak élelmiszerek és gyógyszerek is e sorban.)

Az átláthatóság és a gazdasági hatalom

Ha elmélyedünk a stratégiai szövetségekről és a globális oligopóliumokról szóló versenypolitikai irodalomban, egy idő után ösztönösen elvonatkoztatunk az egyes szövetségek, az egyes oligopóliumok technokrata megközelítésétől, és előfordul, hogy bizonytalan, homályos és esetleg gyanús gondolataink támadnak. A továbbiakban ezek közül szeretnék néhányat felvillantani – semmiképpen sem azzal a szándékkal, hogy jogi-politikai megoldást ajánljak.

Több olyan globális oligopólium létezik, amelynek tagjai vállalati konszernnek (vállalati birodalmak) részei. E konszernnek esetleg egyenként nagyobb forgalmat bonyolítanak le, mint amennyi Magyarország GDP-je. Szándékosan elkerülöm a konkrét forgalmi adatok ismertetését, mert itt és most nem az a fő kérdés, hogy abszolút vagy relatív értelemben meghatározzuk, hogy melyik oligopólium vagy melyik stratégiai szövetség tagja igazán nagy, és melyiküknek áll rendelkezésére az

¹⁰ A fenti megállapításoktól függetlenül természetesen az is igaz, hogy gazdaságunk jelentős hányadában nagymértékű decentralizáció és dekoncentráció ment végbe, vagyis a piacok egy részét nem érték el – és minden bizonnyal nem is fogják elérni – a globalizáció hatásai.

¹¹ A elmúlt öt-hat évben a jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások száma 10 ezerről 100 ezer fölé nőtt, a nem jogi személyiségű vállalkozások száma kb. 300 ezerről egymillió körüli szintre emelkedett.

a szellemi és gazdasági potenciál, amelynek alapján még nagyobbá nőhet. Elégedjünk meg egy olyan rendkívül leegyszerűsített állítással, hogy a globális oligopóliumok vagy esetleg a globális stratégiai szövetségek már kellően nagyok ahhoz, hogy a gazdasági hatalom tényezőiként vegyük őket számításba. Megkockáztatom azt a állítást is, hogy a globális oligopóliumok politikai-szociológiai értelemben is hatalmak. Hadd utaljak például Kulcsár Kálmán megfogalmazására, mely szerint „hatalom minden olyan viszony, amelyben meghatározott személynek vagy személyeknek lehetőségük van arra, hogy más emberek magatartását sikeresen befolyásolják, illetőleg hogy őket engedelmességre készítsék” (Kulcsár [1987] 142. o.).

A fogalom kibontása során Kulcsár értelmezi a hatalmat mint kényszervizonyt, mint fenyegetésvizonyt, mint befolyásolásvizonyt, mint tekintélyviszonyt és mint manipulációs viszonyt. Egyértelműen megállapíthatjuk, hogy a hatalmi kérdést a versenypolitika eddig sem kerülte meg, hiszen négy jelentős területen több értékálló – és jogilag egyértelműen legitimált – normát fogalmazott meg. E négy terület. 1. a versenykorlátozó egyezmények és gyakorlatok, 2. a dominanciával való visszaélés, 3. a fúziókontroll és 4. a versenytika¹² témaköre. Ezek közül a kényszervizony és a fenyegetésvizony a versenypolitikában vagy egyértelműen tiltott, vagy a visszaélési elv által kezelt tartományba tartozik, míg a többi (nevezetesen a befolyásolásvizony, a tekintélyviszony és a manipuláción alapuló viszony) a tényleges tartalmától függően lehet a versenypolitika tárgya, illetve e szerint minősülhet a közérdekkel¹³ ellentétesnek. E konkrét viszonyokra a versenyjog rendszerint tilalmakat állít fel.

A versenypolitikában – különösen az antitröszt tradicionálisan hatékonyságközpontú felfogása miatt – több szempontból feltáratlanok maradtak a felsorolt hatalmi viszonyok, s többek között az is, hogy az egyes viszonyokban a globális oligopóliumokat mint hatalmakat mi legitimálja. Viszonylag könnyű képet alkotni arról, hogy a legitimációhoz miként járulnak hozzá az egyes országokban érvényes törvények, de már bizonytalanok vagyunk a tekintetben, hogy e hatalmi viszonyok legitimációját mennyiben jelenti egy adott társadalomban az emberi bizalom, a hiszékenység, a társadalmi szokás, a laikus állampolgárok megtéveszthetősége stb.

A modern demokráciafelfogás szerint a hatalomnak illik transzparensnek (átláthatónak) lennie. A globális oligopóliumok vagy globális stratégiai szövetségek sokféle tulajdonságukban és legitimációjuk nagy részében transzparenszek. Van azonban néhány olyan terület, amelyre ez nem igaz. (A legitimáció önmagában még nem jelent transzparenciát.)

A globális verseny sajátosságai vezettek oda, hogy a legfejlettebb országok és a regionális integrációk fórumai felgyorsították a versenypolitikai együttműködést. A harmonizációt általános értelemben éppen az az igény váltotta ki, hogy a globalizációval nem tudott lépést tartani az országok vagy regionális integrációk határai közé kényszerített versenypolitikai kontroll. Az OECD-ben, a Világkereskedelmi Szerve-

¹² A versenytika sokféle tárgykorre kiterjed. Rendszerint törvényi tilalmak vonatkoznak a szolgai utánzásra, az üzleti titokkal való visszaélésre, a fogyasztó megtévesztését okozó reklámozásra. Vannak olyan témák, amelyeket általában nem törvények, hanem különféle szakmai szövetségek vagy kamarák által kiadott etikai kódexek tartalmazznak. E két nagy csoportba foglalt etikai szabályok megsértőivel szemben jogi fórumokon fel lehet lépni. Mindezek mellett a fejlett társadalmak is jelentős mértékben különböznek egymástól a tekintetben, hogy a nem kodifikált, de létező közérdekek alapján milyen normákat tartanak be a vállalkozók a versenyben. Tulajdonképpen mindhárom etikai témacsoport elemei értelmezhetőek az említett hatalmi viszonyokban.

¹³ A közérdek a verseny védelmében ölt testet, s azt célozza, hogy a verseny mint intézmény a lehető legkedvezőbb gazdasági-jóléti hatásokat eredményezze. Ugyancsak közérdekű célok érvényesülése jelenik meg a tisztességesség és az etikai szabályok követelményeit tartalmazó jogszabályokban, előírásokban.

zetben¹⁴ és téma ma már rendszeresen napirenden szerepel, így várható, hogy a század végére nemcsak az integrációkon belül, hanem a gazdasági integrációk között is kialakul majd egy új elképzelés. A globalizáció – és ennek mindenféle hatalmi aspektusa – nemcsak a versenypolitika számára jelent kihívást, hiszen nem véletlen az sem, hogy világméretben újult erővel törnek felszínre a kereskedelempolitika és a versenypolitika ütközésének, illetve koordinációjának problémái. E viták résztvevői és szemlélői pontosan tudják, hogy az ellentmondásokat nagymértékben motiválják a gazdasági integrációk és a kormányok eltérő érdekei, és megoldásra akkor lesz kilátás, ha egyeztetni tudják ezeket az érdekeket.

A globális oligopóliumokkal és stratégiai szövetségekkel kapcsolatban különösen élesen vetődnek fel az említett érdekellentétek, és ez az egyik olyan terület, ahol a transzparencia még nagyon alacsony szintű, s az információk „zárt klubokon” belül maradnak. A kormányzati politikák és érdekek, valamint az említett globális struktúrák átláthatósága azt igényelné, hogy:

- átlátható legyen minden olyan kormányzati politika vagy döntés, amely a globális oligopóliumok vagy stratégiai szövetségek befektetéseit segíti vagy ellenzi,
- átlátható legyen minden olyan döntés, amelynek alapján a globális oligopóliumok vagy stratégiai szövetségek kormányzati politika háttérben kötelezettséget vállalnak, és az adott ország piacain a versenyt befolyásolják (ilyen kötelezettségvállalások keletkeznek a kormányok által kötött ún. piacra jutási egyezményekben, az önkéntes exportkorlátozó megállapodásokban és az önkéntes importbővítő egyezményekben),
- a jelenleginél több transzparencia szükséges a protekcionizmus nemzetközi trendjét befolyásoló politikai döntésekben.

Vagyis a kormányok csak olyan kötelezettségeket vállalhatnak a globális cégekkel kapcsolatban, amelyek nem veszélyeztetik a közérdekű versenyfunkciókat, nem diszkriminálnak a globális struktúrák között és azokon belül, nem teremtenek olyan helyzetet, amelyek alapján a globális oligopóliumok – közösen, felosztva vagy bármilyen más módon – kihasználhatják az adott kormány politikai támogatását, hogy más államokban az antitörzst-szabályozás konvencióit kikerülve szerezzenek gazdasági hatalmat és uralmat.

A globális struktúrák hatalmi transzparenciájának elégséges feltételeit maguk e struktúrák teremthetik meg többek között azzal, hogy:

- nyilvánosságra hozzák üzleti stratégiájukat, hogy láthatóvá váljék: az általuk élvezett jövedelm- és vagyontranszfert nem egyszerűen a dominanciájuk fenntartására fordítják, hanem a fogyasztók igényeinek kielégítését is szolgálják vele;
- transzparenssé teszik magukat a tekintetben, hogy a verseny nem szűnik meg köztük;
- ha valamely kormánnyal kötött vagy kormányok közötti megállapodás teremt számukra piacra jutási lehetőséget, ily módon jutnak kutatási, finanszírozási vagy promóciós segítséghez, akkor elszámolnak annak eredményeivel;
- bemutatják, hogy ha valamely globális oligopólium egy adott országban domináns helyzetbe kerül, akkor ez nem idéz elő a közérdekkel ellentétes piaci uralmat;
- nyilvánosságra hozzák üzleti stratégiáik azon elemeit, amelyek segítik megszerezni vagy elhódítani egymás vevőkörét.

¹⁴ Mind az OECD versenypolitikai bizottsága, mind az UNCTAD versenykorlátozásokkal foglalkozó munkacsoportja többször tárgyalta a versenypolitikai harmonizáció anyagi-jogi és eljárásjogi kérdéseit. Mindkét fórumon időszakonként felmerül a „világversenyjog” és a „világversenyhivatal” létrehozásának témája (UN [1980]).

1994 decemberében az UNCTAD főtítkárnak meghívására részt vettem a „világverseny-törvény” legújabb változatáról (Draft [1993]) tartott szakmai konzultáción, s akkor – a GATT uruguayi fordulója befejezésének előnapján – javaslat született arra, hogy a következő fordulóban, már a Világkereskedelmi Szervezetben (WTO) a témát ismételten napirendre kell tűzni.

Természetesen még folytathatnánk a szükséges feltételek felsorolását, de talán az eddigiek is érzékeltetik: a versenypolitika feladatai nagyságrendekkel válnak bonyolultabbá, ha túllépünk a technokrácia szintjén, és a társadalmi-szociológiai-hatalmi sikot is bevonjuk az elemzésbe. Nyilvánvaló, hogy a fent felsorolt transzparencia-követelmények megvalósítása rövid távon és összességében irreális és kellően utópisztikus is, de magával a gondolat kísérlettel is azt a meggyőződésemet kívánom kifejezni, hogy az ezredforduló új jelenségei nem préselhetők bele az elmúlt évtizedek során kialakult politikák és konvenciók kereteibe. Szükség lesz arra, hogy a témában érdekeltek kialakítsák azokat az alapvetően nemzetközi szintű koordinációs fórumokat, amelyek a kölcsönös kötelezettségvállalások megismerésének és a kölcsönös transzparencia megvalósításának keretei lehetnek. Rendkívül sok munkát kell még elvégezni ahhoz is, hogy megtörténjék a globalizáció folyamatait mozgató érdekcsoportok konkrét és közös érdekeinek feltárása.

Hivatkozások

- CANTRACTOR, F. J.–LORANGE, P. [1988]: Why Should Firms Cooperate? The Strategy and Economic Basis for Cooperative Ventures. Megjelent: Cooperative Strategies in International Business. Lexington Books, Toronto, 1988. Szerkesztette: F. J. Contractor és P. Lorange.
- DRAFT... [1993]: Draft International Antitrust Code – as a GATT-WTO-Plurilateral Trade Agreement. International Antitrust Code Working Group, július 10. München.
- Az Európai... [1995]: Az Európai Közösségek és az Egyesült Államok megállapodása a versenytörvények alkalmazásáról. Official Journal of the European Communities, No. 1, 1995/45.
- HERGERT, M.–MORRIS, D. [1988]: Trends in International Collaborative Agreements. Megjelent: a Cooperative Strategies... c. kötetben.
- JORDE, T. M.–TEECE, D. [1992]: Antitrust, Innovation and Competitiveness. Oxford Press, New York.
- MOWERY, D. C. [1988]: Collaborative Ventures Between U. S. and Foreign Manufacturing Firms: An Overview. Megjelent: International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing. Ballinger.
- LEWIS, I. [1990]: Partnerships for Profit: Structuring and Managing Strategic Alliances. The Free Press, New York.
- HANSEN, K. (kiadó) [1993]: Strategische Allianzen – Eine Neue Herausforderung für die Wettbewerbspolitik. Dokumentation der Internationalen Kartellkonferenz. Berlin, 1992. Bundeskartellamt.
- HOLLMANN, H. H. [1992]: Strategische Allianzen: Unternehmens- und Wettbewerbspolitische Aspekte. Wirtschaft und Wettbewerb, 4. sz.
- KULCSÁR KÁLMÁN [1987]: Politikai és jogszociológia. Kossuth Kiadó, Budapest.
- OECD [1992]: Strategic Alliances. The Implications for Competition Policy. Az OECD versenypolitikai bizottságának dokumentuma.
- PENA CASTELLOT, M. A. [1995]: The Application of Competition Rules in the Telecommunication Sector: Strategic Alliances. EU Competition Policy Newsletter, 4. sz.
- Szövetségek verseny közben. Nyugat-európai távközlés. Figyelő, 1995. március 9.
- TARI ERNŐ [1995]: Viribus unitis. Menedzser Piac (a Figyelő melléklete), április.
- UN [1980]: The Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices, 1980. április 22. UN-DOC. TO (RBP) CONF/10.

Munkapiaci helyzet Csehországban és Kelet-Németországban

Csehország és Németország keleti tartományainak foglalkoztatási helyzete jelentősen eltér a többi posztszocialista országtól. Folyóiratunk Szemle rovata ezért szán teret az alábbi két írásnak, amelyben cseh, illetve német közgazdász elemzi országga speciális munkaerőhelyzetét,

TÍMÁR JÁNOS

Előzetes megjegyzések L. Kalinova és E. Sachse cikkéhez

A posztszocialista országok munkaerőpiacának sajátosságaival foglalkozó kutatásaim¹ azt mutatták, hogy bár az egyes országok átalakulásának gyorságában és mértékében nagyok a különbségek, a változások iránya és jellege lényegében hasonló, két ország kivételével. A *kivétel Csehország és a volt NDK*.

Vizsgálataim Csehországra kitértek és a kutatás első szakaszát lezáró tanulmányban² röviden utaltam ennek eltérő vonásaira. Az NDK-t, sajátos helyzete, a német egyesülés miatt³ nem is foglaltam be ebbe az összehasonlító elemzésbe. Az eddig ismertek jelezték azonban, hogy e két ország alaposabb megismerése nem

csak a foglalkoztatáspolitikát, hanem *a magyar politika és gazdaságpolitika számára is fontos tanulságot szolgálhat*.

Ezért kértem fel a két országot belülről jól ismerő cseh és német kollégáimat, hogy országaik átalakulására, a munkaerőpiac változására vonatkozó elemzésüket készítsék el számunkra. Ezt tartalmazza a következő két írás.

Szeretném előre felhívni az olvasók figyelmét arra, hogy bár e rövid tanulmányok a foglalkoztatottság és munkanélküliség problémáit ismertetik, elgondolkoztató tanulságuk – véleményem szerint – nemcsak a szűkebb szakma művelőinek, hanem sokkal inkább a gazdaságpolitika, sőt a politika átfogó kérdéseivel foglalkozóknak szól.

Anélkül, hogy a két cikk bármely részletét ismételném, vagy magyaráznám, előzetes tájékoztatásul a következőkre hívnám fel az olvasók figyelmét. Kalinova tanulmánya azt jelzi, hogy a cseh kormányt liberális retorika, de igen óvatos és pragmatikus gazdaságpolitika jellemzi, amely a tömeges munkanélküliség megszüntetésének korlátozásának és az állami vagyon megőrzésének követelményeit nagymértékben szem előtt tartja.

¹ OTKA 68. sz. kutatás.

² Lásd A foglalkoztatás és munkanélküliség sajátosságai a posztszocialista országokban. *Közgazdasági Szemle*, 1994. július–augusztus, 663–647. old.

³ Employment Observatory East Germany. E. C., Brüsszel, a magyar irodalomból lásd *Falusné Szikra Katalin: Szociális piacgazdaság és munkanélküliség Németországban*. *Közgazdasági Szemle*, 1994. július–augusztus, 648–661. o.

A cseh viszonyokra jellemző, hogy a gazdaságban még mindig meghatározó szerepet játszó állami vállalatokat, részben a kuponokat begyűjtő állami befektetési szervezetek révén, lényegében központilag irányítják, a központi bérszabályozást csak nemrég kezdték lebontani, és ismert az a nagyfokú óvatosság is, ami a legnagyobb állami vállalatok (telefonársaságok, olajfinomítók) hagyományos privatizáció útján történő értékesítésének előkészítésénél megmutatkozik.

E problémák vizsgálata a cseh gazdaságpolitika átfogó elemzését igényli. Fontos volna ugyanis megállapítani, hogy a cseh munkaerőpiacot is jellemző sajátosságok csupán átmeneti taktikai eltérésekből következnek-e, vagy a háttérben a többi posztzocialista országtól eltérő alternatív gazdaságpolitikai stratégia húzódik meg.

A volt NDK-val kapcsolatban csupán arra utalnék, hogy – mint a tanulmányból kiderül – Németország nyugati tartományainak 270 milliárd márkába került a keleti privatizáció. Ezenkívül több mint 400 milliárdot kellett eddig átutalni az „új tartományok” költségvetési deficitjének és a lakossági juttatások hiányának a fedezetére. Ezek a beruházások és szub-

venciók a lakosság számarányát tekintve, mintegy *hatvanszor annyi „külföldi tőkejuttatást”* jelentenek, mint amennyi külföldi tőke Magyarországra ugyanazon idő alatt beérkezett. Az eddigi eredmény, az elemzést nem helyettesítő leegyszerűsítéssel: *a korábbinál jóval magasabb életszínvonal, és az ennek fedezetére képtelen, leépített gazdaság; a magyarországinál több mint másfélszer nagyobb munkanélküliség és a nyugat-európainál jóval alacsonyabb gazdasági aktivitás.*

A német egyesülésnek, az NDK átalakulásának mélyebb elemzése és a tanulmányok levonása különösen fontos az Európai Unióhoz csatlakozásunk szempontjából. Az elmúlt évek tapasztalatai bizonyítják, hogy a Nyugat segítőkészségét nemzeti érdekeik messzemenően behatárolják és ahogy a rendszerváltást követően, úgy a gazdasági integráció során is csupán töredékére számíthatunk annak a támogatásnak, amelyben a volt NSZK a volt NDK-t részesítette. Azonban ez a nagyvonalú támogatás is – erre utal Sachse cikke – miközben jelentősen kibővítette a nyugatnémet gazdaság piacát – legalábbis egyelőre –, eltartásra szoruló, leépült gazdaságot hozott létre.

LENKA KALINOVA

A foglalkoztatottság és munkanélküliség sajátosságai Csehországban az átmenet időszakában

A gazdasági változások jellemzői

Az elmúlt néhány év alatt mélyreható változások következtek be a cseh gazdaságban. A társadalmi termelés, az ipari termelés és a termelékenység a többi közép-európai posztzocialista országnál is jobban visszaesett, nagyarányú volt az infláció és jelentősen csökkentek a reálbérek. A növekedés első jelei 1994-ben tűntek fel.

Az átmenet legsúlyosabb időszaka, 1991 a sokkterápia éve volt. Ugyanekkor kezdődött meg a többi volt szocialista országtól eltérő, sajátos privatizáció. A kuponrendszer révén több millió cseh állampolgár vált közel kétezer állami nagyvállalat formális tulajdonosává. Amíg azonban a kuponok részvényekre cserélése megtörténik, a részvénypiac kialakul és a részvényesek tulajdonosi jogukat gyakorolni is képesek, a vállalatok

A cseh gazdasági fejlődés jellemzői, 1990–1994
(Az előző év százalékában)

Év	GDP	Ipari termelés	GDP/foglalkoztatott	Beruházás	Fogyasztói ár	Reálbér
1990	-1,2	-3,5	-0,3	8,3	9,7	-5,7
1991	-14,2	-22,3	-9,2	-32,5	56,6	-25,7
1992	-6,6	-10,6	-4,1	18,2	11,1	9,8
1993	-0,3	-5,3	1,2	4,2	20,8	3,5
1994	2,6	-2,3	1,6	6,4	10,0	6,5
1990–1994	-19,0	-35,1	-10,8	-4,2	253,7	-15,2

Az adatok forrása itt, és külön megjelölés nélkül a továbbiakban is, Vyvoj hlavních ekonomických a sociálních ukazatelů České Republiky 1990–1994. Vyzkumny ústav práce a sociálních věcí, Praha, Oktober 1994. és Statistická Rocenka CR, Statistické informace CSÚ.

lényegében állami irányítás alatt maradnak. Ez a cseh átmenet egyik legfontosabb, a munkaerő-piaci helyzetet is meghatározó sajátossága. A kuponos privatizáció, valamint a lakások, kis üzletek és műhelyek térítés nélküli visszaadása a volt tulajdonosoknak, fontos szerepet játszott abban, hogy a „sokkterápia” ellenére az ország belpolitikailag stabil maradt.

Az egész posztoszocialista régiót jellemző súlyos gazdasági válság Csehországban 1993-ban érte el a mélypontját. 1994-ben megkezdődött és ez évben folytatódik a gazdasági növekedés, de még sok évi kedvező fejlődés szükséges ahhoz, hogy Csehország újra elérje előző növekedési pályáját.

A munkaerőpiac változásai

A munkaerőpiac változásának legfontosabb jellemzője az, hogy a foglalkoztatottak száma az átmenet első négy éve

alatt jelentősen, de a többi közép-európai országnál jóval kisebb mértékben csökkent. A munkanélküliség első hulláma 1990-ben tűnt fel, és 1991-től 1994-ig fel-tűnően alacsony szinten maradt.

Az első négy év alatt több mint félmillióval csökkent a foglalkoztatottak száma. Az elbocsátottaknak azonban kevesebb mint egyharmada lett csak munkanélküli. Nagyobb részük, többségében foglalkoztatott nyugdíjas, közvetlenül az inaktív népesség körébe lépett át, és ezek közül jelenleg csak kevesen keresnek újra munkát.

Ez a folyamat véget vetett a népesség korábbi igen magas gazdasági aktivitásának; megkezdődött az aktivitási ráta csökkenése. A gazdaságilag aktív népesség aránya 1990-ben még 52,3 százalék volt, 1993-ban már csak 48,5 százalék. A nők gazdasági aktivitása és foglalkoztatottsága valamivel jobban csökkent, mint a férfiaké. A foglalkoztatottnak és a gazdasági aktivitásnak ez a szintje, különösen a nőké, azonban még mindig

A munkaerőpiac változásai 1989–1994
(Ezer fő)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Foglalkoztatott	5403	5351	5059	4927	4853	4900
Munkanélküli*	–	39	141	163	155	172
Gazdaságilag aktív	5403	5390	5200	5090	5008	5072
Munkanélküliség (százalék)	–	0,7	2,7	3,2	3,1	3,2

* A foglalkoztatási törvény alapján regisztrált munkanélküli. A nemzetközi gyakorlatnak megfelelő párhuzamos munkaerő-felmérés Csehországban 1993-ban kezdődött meg. Az ennek alapján mért munkanélküliség a regisztrálnál valamivel magasabb.

elég magas a nyugat- és dél-európai országokhoz képest. A nők foglalkoztatottságát tovább növeli, hogy még ma is alig néhány százalékuk dolgozik rész munkaidőben.¹

A nemzetközi vándorlás

A rendszerváltás kezdetén a korábban zárt határok megnyitáltak, ami ugrásszerűen megnövelte a nemzetközi migrációt. A ki- és belépések statisztikai megfigyelése azonban még nem megoldott, így a foglalkoztatottság nemzetgazdasági adatai a migráció hatását nem tükrözik. A részleges információk szerint ez a hatás nem elhanyagolható.

Az állandó vagy hosszú lejáratú tartózkodási engedéllyel rendelkező külföldiek száma az 1989. évi 35 ezerről 1993-ig több mint háromszorosára (100 ezerre) nőtt.² A nyugati határvidéken több tízezerre tehető az Ausztriába és Németországba naponta ingázók vagy a szezonmunkát vállalók száma. A feketemunkát vállalók számát ennek többszörösére becsülik, és jelentős lehet az ukrán és lengyel határt átlépő és Csehországban feketén foglalkoztatottak száma is.

Ez a helyzet egyrészt a migráció statisztikai megfigyelésének megoldását igényli, másrészt a foglalkoztatáspolitikával összehangolt migrációs politika kidolgozását sürgeti.

Az alacsony munkanélküliség okairól

A cseh munkaerőpiac legfeltűnőbb sajátossága a munkanélküliség alacsony szintje. Idén a munkanélküliség ugyan emelkedni kezdett, de az eddigi, 3 százalékos körüli szint mind a posztoszocialista országok, mind a fejlett piacgazdaságok körében szinte példa nélkül áll. Ennek fontosabb okait a következőkben látjuk:

¹ Lásd *Analyza vyvoje zamestnanosti a nezamestnani ti v roce 1993*, Praha, Ministerstvo Prace a Sociálních Vecí, 1994.

² *Maresová, J.*: Soucasné tendence zahraniční migrace na území České republiky z hlediska pracovního trhu, VÚPSV, Praha, 1993.

– a sajátos cseh kuponos privatizáció lehetővé tette, hogy az állami nagyvállalatok többsége továbbra is állami kézben maradjon, és 1995-ig a központi bérszabályozást is fenntartották. Ez elősegítette, hogy a vállalati vezetők átmenetileg elkerüljék a piac nyomását; nem kényszerültek a felesleges munkaerő gyors leépítésére, és a termelékenység növelésére. Az állam a munkanélküliséggel járó szociális feszültségek elkerülésére törekedve nem is szorgalmazza eddig a munkaerő-felesleg leépítését;

– az előzőekből következik, hogy az alacsony munkanélküliség ellentételeként a közép-európai posztoszocialista országok közül Csehországban csökkent a legjobban a termelékenység, és így a többiekénél kisebb a foglalkoztatottak számának csökkenése;

– a megszűnő munkahelyekről kikerülő nagy többsége inaktív lett. Ezt egyrészt a nyugdíjazás segítette elő, másrészt a szigorú munkanélküli-járadékrendszer kényszerítette ki. A járadékjogosultság időtartama a kezdetben még egy év volt, majd 1992-ben félévre szállították le. A járadék összege is igen alacsony: a jogosultsági idő első felében az előző kereset 60 százaléka, a másodikban már csak 50 százaléka. Ez magyarázza, hogy amíg 1991-ben a munkát keresőknek még közel háromnegyede volt jogosult a járadékra, addig 1992-ben már csak a 46 százalékuk;

– a reálbérek jelentős csökkenése, a még mindig érvényesülő bérszabályozás, valamint a társadalombiztosítási járulék 1993. évi leszállítása következtében a munkaerőköltség a termelékenység visszaesése ellenére is alacsony maradt. Egy munkaóra teljes költsége 1992-ben alig haladta meg a két dollárt, ami egytizede a nyugat-európai átlagos munkaerőköltségnek és a magyarországi szintnél is alacsonyabbá vált. Így a vállalatok a termelékenység alacsony szintje ellenére is egyelőre versenyképesek maradtak, illetve vonzerőt gyakorolnak a külföldi beruházókra.

**A foglalkoztatottak megoszlása ágazatok szerint
(százalék)**

Ágazat	1989	1992	1993	1994
Mezőgazdaság	11,6	7,8	7,0	7,0
Ipar	38,7	35,8	34,4	33,7
Építőipar	7,4	8,1	8,4	9,3
Szolgáltatások	42,3	48,3	50,2	50,0
ebből: kereskedelem és vendéglátás	10,9	12,6	13,8	15,0
közlekedés és hírközlés	6,4	7,4	7,5	7,6
egyéb gazdasági szolgáltatás	10,6	11,0	11,0	9,8
közigazgatás	4,0	5,4	5,6	5,6
oktatás	5,4	6,6	6,6	6,5
egészségügy	5,0	5,3	5,7	5,5

Forrás: Statistická ročenka CR, Statistický Bulletin, 1994.

*A foglalkoztatottak ágazati
szerkezetének változásai*

A gazdaság ágazati struktúrájának átalakulása igen óvatos előrehaladást tükröz.

Az egyes ágazatok közül a mezőgazdaság részaránya csökkent a legnagyobb mértékben. Jóval kisebb az ipar és építőipar arányának a csökkenése. A feldolgozóipar belső összetételének változása jelentős, mégpedig elsősorban a gépipar és az elektroiparágak terhére. Ezek a hagyományosan fejlett cseh iparok elvesztették korábbi piacaik nagy részét, és a fejlett piacgazdaságokban csak lassan és nehezen tudják lábukat megvetni. Ez magyarázza, hogy a munkanélküliek között viszonylag jelentős az ipari szakmunkások, illetve a műszaki szakemberek száma.

A foglalkoztatottak száma és aránya a tercier szektorban, mindenekelőtt a pénzügyi szolgáltatások, valamint a közigazgatás körében nőtt. Egészében azonban a cseh gazdaság szerkezete még mindig közelebb áll a volt államszocialista gazdaság, mint a hasonló fejlettségű piacgazdaságok struktúrájához.

*

A munkaerő-piaci helyzet elemzéséből, különösképpen a feltűnően alacsony munkanélküiségi arányból úgy tűnik, hogy a cseh kormány a politikai-ideológiai jelszavaitól eltérő, a többi poszt-szocialista országtól különböző gazdaságpolitikát gyakorol. E feltételezés igazolása, az okok mélyebb vizsgálata azonban a munkaerőpiac körét messze meghaladó elemzést igényel.

EKKEHARD SACHSE

A német „új tartományok” átalakulása és munkaerő-piaci helyzete a piacgazdaságra történő áttérés után*

A gyors átalakulás és következményei

A volt NDK sajátos helyzete miatt a „transzformáció” az NSZK társadalmi és gazdasági viszonyainak igen gyors átültetését jelentette az új tartományokba;¹ az NSZK lényegében annektálta a volt NDK-t.

Az átalakulás folyamatát 1994/95 fordulóján az állami és szövetkezeti tulajdon privatizációjának befejezése formálisan lezárta.² A privatizáció sajátosságait egyrészt annak rendkívüli gyorsasága, másrészt az jellemzi, hogy az állami vállalatok nem kis részét felszámolták, a megmaradók modernizálására pedig a Treuhand (a vagyonügynökség) rendkívül nagy összegeket, összesen 142 milliárd márkát fordított. Ezt is beszámítva, a privatizáció nemcsak hogy nem hozott bevételt a költségvetésnek, hanem végső egyenlegként 270 milliárd márkába került.

Az átalakulás a nagyvonalú nyugatnémet szociális háló és társadalombiztosí-

* A tanulmány a 68. sz. OTKA „Munkanélküliség” kutatás (témavezető *Timár János*) keretében készült.

¹ Az egységes Németországban a volt NDK területén alakult tartományokat nevezik „új tartományoknak”.

² 1994 végén az állami vagyonügynökség 13 808 vállalat közül 12 358-at visszaadott a volt tulajdonosnak, vagy a helyi önkormányzatnak adott át, vagy magánbefektetőknek adott el, a többit felszámolták. E folyamathoz hozzá kell még számítani az ingatlanok privatizációját, ami a mezőgazdaságban 1,7 millió hektár mezőgazdasági terület és 700 ezer hektár erdő magánkézbe adását jelentette, valamint az ún. kisprivatizációt, amelynek során több mint nyolcezer üzletet, mozit stb. bezártak, és több mint 15 ezret eladtak.

tás átültetése révén jelentősen javította a volt NDK lakosságának anyagi jólétét. A mezőgazdasági és ipari termelés, valamint a foglalkoztatottság azonban rendkívüli mértékben visszaesett. A megnövelt életszínvonal és a jelentős infrastrukturális beruházások szélesre nyitották a nyugatnémet termékek és szolgáltatások felvevőpiacát. Ezt bizonyítják a belnémet kereskedelem adatai (*1. táblázat*).

A szélsőségesen kiegyensúlyozatlan gazdasági kapcsolatok következtében a keletnémet lakosság életszínvonalának fenntartása, illetve további növelése és az állami feladatok teljesítése igen hosszú ideig csak a „régii tartományok” nagyarányú pénzügyi támogatásával lesz biztosítható.

A privatizáció tehát lezárult, de megmaradt az új gazdasági szerkezet felépítésének és elegendő új munkahely létesítésének nagy feladata. Talán még nehezebben halad előre a lakosság, illetve a foglalkoztatottak életfelfogásának, mentalitásának átalakulása. Az egyesült Németországban a „két Németország” még eléggé különül egymástól; az igazi „egyesülés” még hátra van.

A munkaerőpiacot mélyrehatóan érintő első változások már a piaci viszonyok kialakulása előtt megjelentek. Az egyesülést megelőző két év alatt, 850 ezer, nagyjából fiatal szakmunkás, és az értelmiség nem kis része elhagyta az NDK területét a jobban fizetett és biztosabb munkahely reményében.³

³ Lásd IAB-Werkstattbericht Nr. 1. 4/15. 4, 1994. 50. o. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit.

1. táblázat

Nyugat- és Kelet-Németország közötti kereskedelem
(1980–1993, millió márka)

Megnevezés	1980	1990	1993
Nyugati szállítások Keletre	7702	21 825	64 982
Keleti szállítások Nyugatra	7768	8 274	6 143

Forrás: Wirtschaft in Zahlen, 1994. Bundesministerium für Wirtschaft, 86. o.

2. táblázat

Egyes iparágak termelésének változása⁶
(Volumenindex, 1985 = 100,0)

Iparág	1989	1990. január	1990. június	1990. december
Energiaipar	103,9	112,2	81,1	74,7
Vegyipar	109,3	103,1	89,7	50,6
Kohászat	105,7	101,8	83,3	25,1
Építőanyag-ipar	109,0	96,2	111,8	24,6
Vízgazdálkodás	105,6	108,9	113,5	101,8
Gép- és járműipar	115,8	105,5	123,4	69,5
Villamosgép- és elektronikai ipar	138,6	127,0	132,5	57,3
Könnyűipar	113,4	109,8	87,6	44,7
Textilipar	111,7	107,4	83,1	32,5
Élelmiszeripar	104,7	96,5	75,1	45,4

Forrás: Arbeitsmaterial 3. Folge, Dezember 1990. Gemeinsames Statistisches Amt der Länder Brandenburg; Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt.

A súlyos és tartós problémát a valuta-reformot követően, a gyors és erőteljes gazdasági visszaesés hozta magával. Ezt jellemzi (2. táblázat) az egyes iparágak termelésének drámai mértékű hanyatlása. (Nem érdektelen, hogy 1991-től a német statisztika gyakran nem 1990-et, hanem az 1990. második félévét tekinti „bázisévnek”).

A termelés példátlan hanyatlásának fő okai a következők:

– a vállalatok korábbi piacaik többségét elvesztették: egyrészt a keleti piacokat fizetőképesség hiányában, másrészt a belső piacot, mivel az új tartományokba gyorsan áttelepült nyugatnémet kereskedelmi elosztóláncok feltétlen előnyben részesítették a nyugati termékeket, a megmaradó „keleti” vállalatok pedig nem tudtak gyorsan tért hódítani a nyugati piacon;

– a keleti vállalatok a nyugatnémet márka bevezetése után nem rendelkeztek

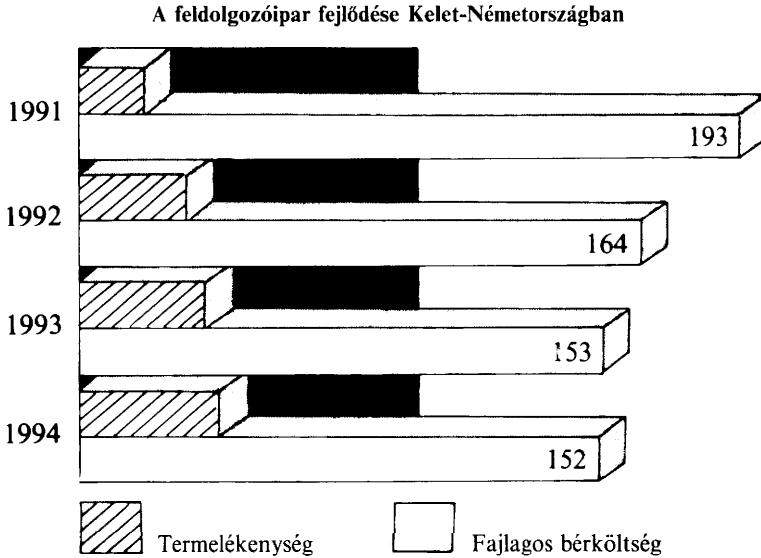
saját tőkével, sőt adósságokkal kezdték el működésüket a piaci viszonyok között;

– számos vállalat a környezetszennyezés, az elavult technológia és termékek miatt nem tudott megfelelni a piaci követelményeknek.

A megmaradó keletnémet gazdaság versenyképességét különösen súlyosan érintette, hogy amíg az életszínvonalat javító központi intézkedések következtében a munkabérek ugrásszerűen emelkedtek, addig a termelékenység csak igen lassan nőtt (1. ábra).

A privatizációt kézben tartó vagyongyűnökség e folyamatok kedvezőtlen következményeit azzal súlyosbította, hogy átfogó gazdasági és területfejlesztési koncepció nélkül, a területi következmények figyelmen kívül hagyásával adta el az állami egyesületek „finom falatjait” és számolta fel a többi egységeket. Ezzel eleve akadályozta a vállalatok lehetséges sza-

1. ábra



Forrás: Institut für Wirtschaftsforschung, Halle. Idézi: Die Welt, 1995. március 8., 15. o.

nálását, a piaci versenyhez való alkalmazkodást.

Ilyen körülmények között a munkaerőpiacot a vállalati munkahelyek gyors leépülése jellemezte, amit súlyosított az államapparátus és a költségvetési szervek leépítése (3. táblázat).

Az aktív foglalkoztatáspolitikai által ellátott (átképzés, közhasznú munka stb.) és így a „foglalkoztatottak” közé sorolt személyeket is figyelembe véve, 1989 és 1993 között, nagyjából 1991-ben és 1992-ben, az 1989-ben működő munkahelyek kétötöde, közel négymillió álláshely szűnt meg. A szocialista szektor felszámolásának következményein nem sokat javított, hogy e négy év alatt két és félszeresére nőtt az önálló és segítő családtagjaik száma.

Ezt a folyamatot elsősorban az „ipartalanítás”, illetve a termelőágazatok leépítése határozta meg. A feldolgozóiparban foglalkoztatottak száma az 1989 első félévi közel 3,5 millióról, 1991. második félévre 1,7 millióra, majd 1994-re 1 millióra, a mezőgazdaságban foglalkoztatottaké 1989 és 1992 között 977 ezerrel 254 ezerre zuhant.⁴

A legutóbbi egy-két év gazdasági fejlődése nem sokat javított a foglalkoztatási helyzeten. A bányászatot is magában foglaló ipari nettó termelés értéke 1992-ben az 1990. évi 62,9 százalékára süllyedve érte el a mélypontot, és azóta alig emelkedett. A foglalkoztatottság kizáró-

⁴ Employment Observatory East Germany, No. 15. June 1995., E. C.

3. táblázat

A foglalkoztatottak száma az „új tartományokban”

Ezer fő	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Foglalkoztatott	9747	8820	7219	6344	6128	6125
ebből önálló és cst. munkavállaló	187	252	362	411	445	450
	9560	8568	6857	5933	5683	5675

Forrás: Wirtschaft in Zahlen, 1994. Bundesministerium für Wirtschaft, 44. o.

A foglalkoztatottak ágazatok szerinti százalékos megoszlása Kelet-Németországban

Ágazat	1989	1991	1992	1993	1994
Mezőgazdaság	10,2	6,5	4,7	3,9	3,8
Ipar	40,1	33,2	24,5	21,3	19,1
Építőipar	6,5	9,7	12,8	14,9	17,2
Kereskedelem és szállítás	15,6	17,2	18,5	18,9	18,3
Szolgáltatások	6,4	12,7	16,2	18,1	20,0
Költségvetés	21,2	20,7	23,3	22,9	21,6
Együtt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* A költségvetési ágazatok magukban foglalják az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök révén foglalkoztatottak számát (1994-ben 3,7 százalék). 1989–1993. I. félévi, 1994. II. félévi adatok.

Forrás: lásd a 3. táblázat forrását.

lag az építőiparban, illetve a kis és közepes szolgáltató ipari vállalkozások és a szabad foglalkozásúak körében javult. A foglalkoztatottság változásai következtében a piacgazdaságokban, valamint a volt államszocialista régióban egyaránt példa nélküli, sajátos ágazati struktúra alakult ki Kelet-Németországban (4. táblázat).

Az iparban foglalkoztatottak aránya hús százalék alá csökkent, amire nincs példa a fejlett piacgazdaságokban. Nyugat-Németországban 1992-ben 39,4 százalék, az Európai Közösség átlagában 31,1 százalék volt az iparban foglalkoztatottak aránya, a szolgáltatószektorban foglalkoztatottaké meghaladja a nyugati tartományok átlagát.

A forgalom, illetve a termelés radikális hanyatlása, az NSZK-ban kialakult jóval rövidebb munkaidő átvétele, valamint a korábbi alacsony kereseteknek – elsősorban a nyugatnémet valuta bevezetése miatti – jelentős növekedése fenntartotta a nyugati és a keleti országrész termelékenységé közötti nagy különbséget.

Az előzőekből következik, hogy az új tartományok gazdasági teljesítménye nem fedezi a fogyasztást, a beruházásokat és az államigazgatás költségeit. Ezért igen jelentős nyugati átutalásokra volt szükség eddig és lesz szükség a jövőben is.

Ennek az összegnek 60 százaléka a csekély adóbevétel miatti költségvetési deficit és a lakossági juttatások fedezetét biztosította. A többi nagyrészt a jelentős infrastrukturális beruházásokat kivitelező nyugatnémet vállalatok szerződéses munkáit finanszírozta és ezen keresztül jó része visszafolyt a nyugati tartományokba.

Az eddigiek magyarázzák azt is, hogy a keleti tartományokban tömeges a munkanélküliség; aránya a nyugati tartományokénak több mint háromszorosa (1995 áprilisában 14,8 százalék).⁵ A 2. ábra grafikonja tájékoztatást ad a munkanélküliség alakulásáról, valamint azoknak a foglalkoztatáspolitikai intézkedéseknek a hatásáról, amelyek a munkanélküliség mérséklését célozták.

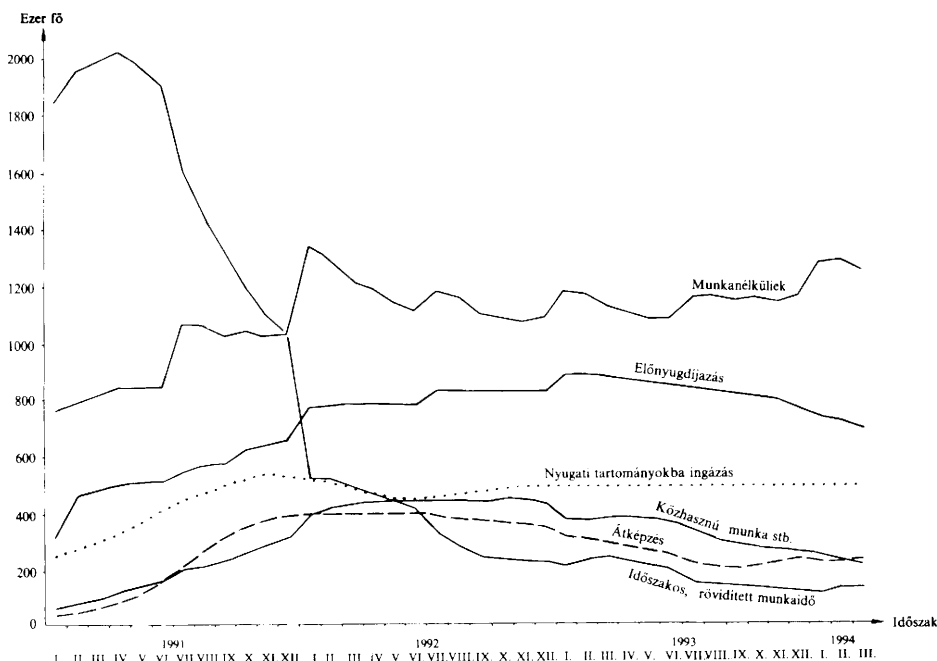
⁵ Lásd 4. lábjegyzetben szereplő forrást.

Termelékenység és társadalmi termelés a két országrészben 1993-ban

Megnevezés	Régi tartományok	Új tartományok
Egy foglalkoztatottra jutó bruttó termelés	97 600	45 100
Egy lakosra jutó bruttó társadalmi termelés	38 300	18 300

Forrás: lásd a 3. táblázat forrását, 39. o.

Munkanélküliség az új tartományokban (1000 fő)



Forrás: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, IAB-Werkstattbericht, 1990. Nr. 1., 5. o.

A munkanélküliek összetételét a következő sajátos vonások jellemzik:

- az elbocsátások a munkaerő valamennyi csoportját érintették, és mivel az NDK-ban magas volt a munkaerő képzettsége, így a munkanélküliek között igen nagy a szakképzettek száma és aránya;

- gyorsan emelkedik és magas szintet ért el a tartós munkanélküliek aránya;

- jelentős a munkanélküliség területi szóródása, például a drezdai körzetben és Kelet-Berlinben 13–14 százalék. Annaberg, Alenburg és több más körzetben 22–24 százalék;

- növekszik a bértarifák kijátszása, a fekete foglalkoztatás és a szociális juttatásokkal való visszaélés.⁶

⁶ A munkaerőpiacon kiéleződő verseny, a szociális inség és a hanyatló jogrend a szabálysértések és kihágások gyors növekedésére vezettek. 1994-ben Németországban több mint 620 000 (ebből csak 168 000 a többszörösen nagyobb nyugati területé) szabálysértést és büntetendő esetet regisztráltak. A két fő forma: a feketefoglalkoztatás és a munkanélküli járadék jogtalan felvétele feketemunkavállalás mellett. A két fő terület: az építőipar és a szolgáltatások. Az építőiparban félmilliára becsülik a feketemunkavállalók számát.

A munkanélküliség még nagyobb lenne, ha azt nem mérsékelnék különböző foglalkoztatáspolitikai intézkedések. Ezek között figyelemre méltó a rövidített munkaidő bevezetése, amelyet eredetileg az NSZK-ban a konjunkturális munkanélküliség áthidalására vezettek be, de Kelet-Németországban a privatizációval összefüggésben, a tömeges leépítések előkészítésére alkalmazták.

A munkanélküliséget az is csökkenti, hogy igen nagy – mintegy félmillió fő – a keleti tartományokból a nyugati terüle-

tekre naponta vagy hetente ingázók száma, valamint a fiatalabbak tömeges áttelepülése keletről nyugatra, ami radikálisan megnövelte a keleti országrész népességének előregedését. Ez meghatározó szerepet játszik abban, hogy 1989 és 1994 között a felére csökkent az ezer lakosra jutó élveszületések száma a keleti tartományokban.

Az eddigiekben vázolt folyamatok összhatásaként jelentősen megváltozott a népesség gazdasági aktivitása (7. táblázat).

6. táblázat

A keletnémet területeknek folyósított nyugati támogatás milliárd márkában

1991	1992	1993	1994 (terv)	Együtt
75,0	88,8	113,8	127,9	405,5

Forrás: uo. 187. o.

7. táblázat

A népesség gazdasági aktivitása (százalék)

Év	Régi tartományok	Új tartományok
1989	44,7	58,6
1990	45,0	53,6
1991	45,2	48,7
1992	44,9	43,5
1993	43,7	42,1
1994	–	37,8

Forrás: a 3. táblázat és a 2. ábra forrásai.

Az adatok jelzik, hogy a keleti tartományokban a munkavállalás lehetőségei nagymértékben csökkentek, és ma már a nyugati szint alá estek. A munkalehetőségeknek ez a nagyfokú korlátozottsága a német egység legsúlyosabb szociális terhet jelenti.⁷

Úgy tűnik, hogy Németországban jó ideig sajátos duális munkaerőpiac műkö-

dik: a nyugati és a keleti területek között nemcsak a munkalehetőségek, hanem a munka tartalma, a képzettségi követelmények és – a közeledés ellenére – a keresetek színvonala is jelentősen különbözni fog.

A munkapiaci kilátások

Az egységes Németországban az idei és a következő évre is 3,6-3,8 millió regisztrált munkanélkülivel számolnak. A korábban igen kedvezőnek tartott évi 2-3 százalékos gazdasági növekedés, a munkatermelékenység emelésére irányuló nyomás miatt valószínűleg nem fogja érdemlegesen növelni a munkaerő-keresletet. Ebben a helyzetben az új tartományok

⁷ Az Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) egyik tanulmánya szerint 1993-ban csak a foglalkoztatottak 29 százaléka dolgozott ugyanazon a munkahelyen, ahol 1989-ben. Az 1989-ben 52–63 éves dolgozóknak ma már csak 12 százaléka foglalkoztatott. A 25 éven aluliaknak csak 20 százaléka, ezen belül a nőknek csak 14 százaléka volt még a régi munkahelyén. Die Welt, 1995. január 5.

munkapiaci helyzetét nagyrészt a „rég” (nyugati) tartományok konjunkturális ingadozásai fogják meghatározni, mivel a vázolt okok miatt a keleti tartományok még nem lesznek önálló fejlődésre képesek.

Ma már az a kérdés is felmerül, hogy Nyugat-Németország gazdasága elég erős lesz-e ahhoz, hogy növekvő jövedelem, illetve magas életszínvonal és egyidejűleg csökkenő munkaidő mellett korábbi világpiacon pozícióját megtartsa. A kelet-ázsiai gazdasági hatalmaknak a világpiacon egyre erősebben meghatározó szerepe ugyanis új versenyfeltételeket alakít ki, ami nemcsak Németországot, de az egész Európai Uniót érinti. Az ezzel kapcsolatos vita most „Németország helyének biztosítása” jelszó alatt folyik.⁸ Ennek során kiderült, hogy Németország a világ legmagasabb munkaköltségét és legalacsonyabb munkaidejét érte el anélkül, hogy kielégítő mértékben hozna a piacra kedvező költségszintű és megfele-

lő minőségű terméket. Világossá vált, hogy a kibontakozás az elért eredményeket és az egész szociálpolitikát mélyrehatóan érintő paradigmaváltást igényel. A klasszikus növekedési elmélet, a neoklasszikus munkapiaci elmélet a keynesi, illetve a neokeynesi elméletek egyike sem kínál megoldást az új helyzetre. Olyan „vegyes” megoldási módokra van tehát szükség, amelyek abból indulnak ki, hogy csak a gyártmányfejlesztés, a minőség, a munkatermelékenység és a költséghatékonyság terén elért kimagasló eredmények alapján érhető el a társadalmi biztonság és a teljes foglalkoztatás.

A növekvő kelet-ázsiai verseny feltételei között a fejlett európai országok termelésük egy részét az alacsony bérű országoknak engedik át. További követelmény, hogy az adott és a várható körülményekbe többé-kevésbé tartósan kialszelektálják azt a munkaerőt, amely nem rendelkezik a növekvő munkakövetelményeknek megfelelő magasabb képzettséggel és teljesítőképességgel. E feltételek figyelembevételével kellene kidolgozni a munkanélküliség korlátozására alkalmas új jövőképet.

⁸ Lásd Németország jövőbeli helyének biztosítása. A Szövetségi Kormány jelentése. Bundesministerium für Wirtschaft.

SINKOVICS ALFRÉD

Empirikus felmérés a hazai állami vállalatok csődokozó tényezőiről (1989–1993)

A magyar gazdaságban 1989–1993 között széles körű vállalati fizetéseképtelenségi majd csődhullám bontakozott ki az állami vállalatok körében az átalakulás, a rendszerváltás előrehaladtával, amely azután átterjedt egy sereg újonnan születő magánvállalkozásra is.

A csődhullámnak számos makro- és mikroökonómiai oka volt, e cikk közvetlenül a vállalatok gazdasági környezetében jelentkező csődöt okozó tényezőkkel, csődinduktorokkal foglalkozik. A tanulmánynak nem tárgya viszont az, hogy e mikroökonómiai tényezők létrejöttét milyen makroökonómiai rendszerváltási okok segítettek felszínre kerülni, esetlegesen elmélyülni.

A csődfolyamat felgyorsulásáról

A nyolcvanas évek végére kialakult elhúzódó és mélyülő vállalati fizetéseképtelenségi és körtartozási viszonyok adta hihetetlenül zavaros helyzet kezelésére alkották meg az 1991. évi XL. törvényt, amely részletesen szabályozta a csődeljárást. Ennek keretében régóta működő közepes, valamint nagyméretű állami vállalatok ezrei ellen indult csődeljárás, s ennek nyomán hatalmas csődhullám vonult le, amelynek végső eredményeként az érintett cégek többségét végül is felszámolták, illetve értékes részeit privatizálták.

A csődeljárás eredménye elvileg a vál-

lalkozás szempontjából lehet pozitív és negatív:¹

– pozitív esetben a cég és hitelezői között csődegyezés hozható létre alkalmas üzleti-kilábalási terv alapján, mely kel-

¹ Joggal jegyezte meg egy, a csődproblémáról folytatott tudományos vitában *Fülöp Sándor*, hogy a fejlett világban a csőd- és felszámolási eljárásnak nem a tevékenység megsemmisítése, hanem éppen gazdaságos mederbe terelése a célja. Nálunk ez az egész más irányban mozgott, és a kérdés átváltott politikai dimenzióba. A privatizációs vásárlói érdek ugyanis egyértelműen a vételi árat lenyomó vagyonértékelésben és az azt alátámasztó közhangulatban áll. Ehhez pedig az állami vállalat csődbe vitele igen alkalmas eszköznek bizonyult és bizonyul.

lően bizonyítja, hogy a csődbe került vállalat meghatározott fizetési könnyítések mellett képes kilábalni a csődhelyzetből, amennyiben adósságait átütemezik, részben vagy egészen elengedik stb.,

– negatív, amikor a hitelezők nem látják reményt a cég reorganizációjára, és a vállalatot felszámolják, eszközeit értékesítik, és a befolyt összegekből – a csőd és felszámolási törvényben rögzített sorrend szerint – elégitik ki a hitelezőket, fizetik ki a tartozásokat.

Ha a csődbe jutott vállalatot már magánkézbe adták, akkor a tulajdonosi, a vevő-szállítói és végül a banki érdekek inkább találkoznak abban, hogy az adós vállalatot reorganizálják, mint amikor egy vállalat még állami tulajdonban van, mert az államnak nincs pénze és felkészültsége a reorganizációra.

Makrogazdasági szempontból is mindenképpen kívánatosabb a reorganizáció mint a felszámolás, ha a reorganizáció eredményessége komoly az esély, a *felszámolás ugyanis hatalmas méretű tőkepusztuláshoz vezet*. Sajnos ennek lehetünk még ma is gyakran tanúi a magyar gazdaságban,² bár az eddigi reorganizációs tapasztalatok sem igazán biztatóak.

Tudjuk, hogy rejtett csődállapot még egy sereg jogi személyiséggel nem rendelkező kisvállalkozás, magánvállalkozó, betéti társaság esetében is bekövetkezett, illetve rejtetten jelen van, ezért a *nyolcvanas évek végén, kilencvenes évek elején kibontakozott valóságos csődhelyzetek száma nagyobb volt, mint amit a statisztikai adatok jeleztek*.

Még jelenleg is sok magán-, illetve állami vállalat működik szinte állandóan a csőd árnyékában. A közüzemi vállalkozások, MÁV, BKV stb. egyre égetőbb csődfenyegetettség nyomása alatt állnak, s egyre gyorsabban adósodnak el. *A csőd-*

probléma tehát ma is valós és súlyos napi gond, ezért a csődöt okozó tényezők vizsgálata nemcsak elméleti, de gyakorlati jelentőségű is, mert hozzájárulhat a reorganizációs módszerek fejlesztéséhez.

Még a privatizáció sem jelentett mindig gyógyszert a csődfenyegetés alatt álló állami vállalatok számára, hiszen a hazai új tulajdonosok jelentős részének anyagi eszközeit többnyire lekötötte a vállalat kivásárlásának tőkeszükséglete, s így – még ha nem is a továbbadás szándékával vásárolták meg a vállalatot – sokan kénytelenek voltak később eladni tulajdoni részüket. E folyamat pedig sokszor az érintett vállalat eszközeinek szétforgácsolt eladásához vezetett reorganizáció helyett. Így (bár statisztikákat erre nem láttunk) meglepően sok privatizált vállalatot már a kivásárlás utáni első-második évben rejtetten nyíltan, részben vagy egészben továbbadtak/továbbadnak.

A tovább nem adott, reorganizációs tőkével nem rendelkező, nehéz helyzetű vállalatok a privatizálást követően Csillag István kifejezését használva a „a day after”-állapotba kerülhetnek, és szinte állandósultan vagy a csődhelyzet rémével viaskodhatnak.³

Egészében noha a csődprobléma nagyján már túl van a magyar gazdaság, még mindig több száz olyan vállalat van vagy privát kezekben, vagy a hazai kereskedelmi bankok és az AVÜ portfóliójában, melyeket csőd fenyeget. Cikkünkben azt kívánjuk bizonyítani, hogy a rendszer-váltás során meghatározott gazdasági tényezők, folyamatok közvetlen csőd kiváltóként, azaz csődinduktorként hatottak. Ez tanúságokkal szolgálhat a jövőben a vállalati csődveszély kivédésére, vagy ha bekövetkezik, kezelésére, a vállalat reorganizálására.

² Feltehetően a tiszta gazdaságelmélet hívei ezt az álláspontot úgy ahogy van, elutasítják, hiszen úgy fogják fel, hogy egy veszteséget termelő vállalkozástól megszabadulni csak társadalmi és egyéni nyereséget jelenthet, ha a felszabadított eszközöket más, gazdaságosan működő vállalkozásba irányítják át. Ez az egész kérdés bonyolultabb, mint ahogy első közelítésre látszik, s jó lenne erről egy tényeken alapuló szakmai tisztázó vitát látni a szakirodalomban.

³ Sajnos erről a folyamatról semmiféle elemezhető adat nem áll rendelkezésre és nem is gyűjthető, mert az új tulajdonosok az információk nyújtásában értelemszerűen ellenérdekeltek. Ha a privatizációs kivásárláshoz nagyobb E-hitelt vettek fel, a reorganizációra nyilvánvalóan nem marad pénz, s így a csődhelyzet rémétől az adott vállalkozás még messze nem szabadult meg.

A csődinduktorok

A kelet-európai csődinduktorok elemzése módszertani, elméleti és gyakorlati szempontból is nagyon fontos lehet. *Metodikailag* azért fontos, mert elősegítheti azoknak az okcsoportoknak az elkülönítését, amelyek megjelenése esetén egy cég jövőbeli csődjének bekövetkezési valószínűsége kiszámítható. Mérlegadatokra alapozott nyugati csődvalószínűség-előrejelző módszerek már vannak, de ezeket más makro- és mikroökonómiai helyzetekben bekövetkezett csődesemények vizsgálatából alakították ki. *Elméletileg* azért fontos, mert míg a mikroökonómiában a növekedési folyamat ár-, költség- és profitalakulási következményei elméletileg is feldolgozott területek, ugyanakkor *a vállalkozások gazdasági leépülésének, elhalásának nincsen igazi, tapasztalati bázison nyugvó mikroökonómiája.*

Gyakorlatilag azért fontos, mert a gazdasági stagnálás miatt számos vállalkozásnál *kétségtelenül újratermelődnék a csődöt kiváltó tényezők*, s az ilyen helyzet kezelésére a hazai vezetéstudományak fel kell készítenie a vállalkozások vezetőit.⁴

E cikkben konkrét csődeljárások elemzése alapján bemutatjuk, hogy 1. mely csődinduktorok váltották ki a vizsgált vállalatok csődhezétét, 2. ezek milyen érvényesülési mechanizmusban hatottak. Úgy tűnik, a hazai reorganizációs folyamat kudarcainak egyik oka bizonyosan a csődinduktorok felismerésének, klaszifikálásának a hiányából eredhetett, enélkül ugyanis nem lehet megoldani a csődhezétét.

⁴ A tudományos ismeretek iránti valódi igényt egyelőre nem nagyon érzékelni a rendszerváltással belépő új tulajdonosi osztály hozzáállásán, ami nyilván sok szubjektív és objektív ok következménye, például a tudományos vezetési ismeretek lebecsülése, valós töke- és piachiány stb.

A csődinduktorok empirikus vizsgálati módszeréről

A vállalatok pénzügyi-gazdasági helyzetének, valamint a csőd bekövetkezési valószínűségének tesztelésére kialakítottunk a meglévő átvilágítási-mérleg-elemzési módszerekből egy gyors eljárást, amely 10, általunk kiválasztott, csődbe került vállalat mérlegeiből és statisztikáiból kialakított mutatószámok elemzésére épül. Először külön-külön vizsgáltuk gazdasági mutatószámokat, s ennek alapján kiderült, hogy e vállalatok csődbe jutása rendkívül hasonló módon ment végbe. Ez a hasonlóság adta azt a gondolatot, hogy adjuk össze a mérleg- és egyéb adataikat, s mint egy vállalatot vizsgáljuk az adott mintasokaság jellemzőit. Ezen aggregált empirikus elemzés alapján különítettük el egymástól a csődinduktorokat, s elemeztük érvényesülési módjukat.

A vizsgált mintában szerepelt egy 2000 fős könnyűipari, egy 1500 fős gépipari, egy 300 fős belföldi fuvarozási, egy 600 fős kivitelező építőipari, egy 60 fős kis-áruház, egy 200 fős faipari, egy 40 fős nyomda, egy 700 fős háztartási gépjavító, egy 200 fős vendéglátó-ipari, és végül egy 150 fős zöldség- és gyümölcskereskedelmi vállalat.

Ezek az állami vállalatok 1988–1992 közötti mérleg- és eredménykimutatási adatainak az összeadásával azt feltételeztük, mintha egy vállalatról lenne szó. Az összehasonlíthatóság biztosítására a mérlegszerkezeteket átdolgoztuk az 1992-től érvényes számviteli törvényben előírt szerkezetnek megfelelően,⁵ s ezenkívül a vállalati mérlegbeszámolók folyó

⁵ A régi és a jelenlegi számvitel között elvi különbségek vannak, komoly átértékelésre került sor, minősíteni kellett az eszközöket, és ezzel a mérleg eszköz- és forrásoldala is változhatott. Emiatt a mérlegátfordítás egy egységes rendszerre biztos, hogy bizonyos torzulásokat idéz elő. Több vállalati gazdasági-számviteli vezetővel konzultáltunk, akik szerint ez a torzítás bizonyosan 1-2 százalékos hibahatáron belül marad.

áras adatait 1992-es árszintre számítottuk át (1–2. táblázat.)

Ezen aggregált és összehasonlítható árszintű „összevont vállalat” mérleg- és statisztikai adataiból kiszámoltuk a legfontosabb pénzügyi mutatószám-csoportokat (4. táblázat adatait), s ezekből határoztuk meg a csődbekerülés okait, kíséreltük meg modellezni az egyes csődinduktorok hatását a csődhelyzet kialakulására. Sajnos komplett cash-flow adatokat nem tudtunk szerezni,⁶ csak a működési cash-flow adatokat tudtuk kiszámítani (nyereség plusz amortizáció).

Az 1. táblázat tanúsága szerint a mintavállalatok vagyona 5 év alatt 27 milliárd forintról 14 milliárd forintra csökkent, az eszközállományon belül annak összetevői is többé-kevésbé arányosan csökkentek. A forrásoldalon a saját tőke 1992-re negatívvá vált, s a negatív saját tőkét, valamint veszteséget növekvő rövid lejáratú kötelezettségek, döntően meg nem fizetett adók, vámak alkotta egyéb rövid lejáratú kötelezettségek finanszírozták.

A 2. táblázat mutatja, hogy öt év alatt a mintavállalatok árbevétele kevesebb, mint egyötödére, míg költségeik ennél kisebb arányban csökkentek, s ezért 1990-től együttesen hatalmas veszteséggel működtek. Az 1992-es árszintű adózás előtti veszteség jelentősen meghaladta a folyó áras veszteséget.

Csak a táblázat szerint a mintavállalatok termelése az 1988-asnak a 39 százalékára esett vissza, míg az árbevétel mintegy az egyötödére, azaz a fajlagos (termék-, illetve szolgáltatás egységre jutó) árbevétel a felére esett vissza!

⁶ A veszteségességéből modellezni a fizetési képtelenséget nem lehet. Az egyes időszakok fizetési pozíciójában a pénzügyileg realizált – ha egyáltalán realizált – nyereség csak egyik, sokszor épp nem a legfontosabb eleme a pénzügyi pozíciónak. A mindenkori pénzügyi pozíció a nyitó pénzállomány, valamint az összes be- és kiáramlás egyenlege. Ha tehát éveken keresztül a vállalkozás nem realizál adózott eredményt, illetve veszteséges, ez csak vagyoneledással, azaz vagyonszűkítéssel ellensúlyozható, amelynek korlátai vannak. Végül a tartóssá váló veszteséges pozíció a fizetőképességet megtöri.

A 3. táblázat a tőke- és vagyonszerkezet teljes eltorzulását mutatja (saját tőke negatívvá válik, a rövid lejáratú követelések kizárólagos eszközfinanszírozó szerepre tesznek szert stb.), a forgóeszközökön belül a készletek jelentősen csökkennek, a nettó forgótőke (a working capital) s az eszközarányos eredmény negatívvá válik.

A csődinduktorok vizsgálata

A csőd bekövetkezését négy változó csoport magyarázza:

a) az 1988–1989-es árváltozások hatása a vizsgált tíz vállalat árbevételére, költségeire és nyereségtermelő képességére változatlan termelési-kereskedelmi volumen feltételezése mellett (inflációs csődinduktor);

b) a tíz vállalat piacvesztésből eredő termelési-kereskedelmi volumenésének hatása árbevételére, költségeire és nyereségtermelő képességére (piacvesztéses csődinduktor);

c) a nem megfelelő menedzsment hatása (vezetői csődinduktor);

d) a vállalati erőforrások jövedelemtermelő képességének eséséből adódó veszteségességi csődinduktor.

a) *Inflációs csődinduktor.* Az első és alapvető csődinduktor volt az infláció hirtelen és ugrásszerű növekedése a rendszerváltás megindulásával, e vállalatok vonatkozásában az inflációs folyamat felgyorsulását a 4. táblázat mutatja.

Az infláció felgyorsulásának tulajdonképpen már az áfa-rendszer bevezetése, a bérék bruttosítása (azaz az adóreform) is adott bizonyos lökést a rendszerváltást megelőzően, s e folyamat a nyolcvanas évtized végén az állami termelői és fogyasztói ártámogatások hirtelen leépítésével folytatódott, majd az állami árszabályozás megszűnése s az import gyors ütemű liberalizálása miatt hirtelen felerősödött a kilencvenes évek elején.

E mintavállalatok – saját mérlegbeszámolóik tanúsága alapján – nem tudták a bekövetkező áremelkedések okozta költségemelkedéseket továbbhárítani saját áraikban, s ennek hatására rövid időn belül veszteségessé, később (először át-

1. táblázat

Tíz anonim csődbe került mintavállalat aggregált mérlegadatai 1989–1992 között*
(millió forint, 1992-es összehasonlítható árszinten)

Eszközoldal

Megnevezés	1989	1990	1991	1992
Befektetett eszközök	9 368	8 416	7 980	6 056
– ebből tárgyi eszközök	6 440	4 860	4 730	2 856
– ebből pénzügyi eszközök	2 928	3 556	3 244	3 200
Forgóeszközök	17 632	12 344	9 792	8 172
– ebből készletek	10 096	6 824	5 272	4 088
– ebből követelések (vevő)	6 712	5 080	4 232	3 856
– ebből értékpapír	96	96	80	–
– ebből pénzeszközök	570	344	208	228
Egyéb	158	–	–	–
Összes eszközök	27 000	20 760	17 772	14 228

Forrásoldal

Megnevezés	1989	1990	1991	1992
Saját tőke	13 480	12 296	10 464	– 776
Mérleg szerinti eredmény	24	– 2 632	– 7 336	– 2 008
Hosszú lejáratú kötelezettségek	2 280	968	578	520
Rövid lejáratú kötelezettségek	11 216	10 128	14 066	16 492
Ebből szállító	560	1 080	1 608	1 726
Ebből rövid lejáratú kötelezettségek	10 504	8 026	9 854	9 460
Ebből egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	152	1 022	2 604	5 306
Összes forrás	27 000	20 760	17 772	14 228

* Nagyon leegyszerűsítettük a mérleget, de így funkcionálisan sokkal tisztább képet ad a minta eszköz- és forrásszerkezetéről. Messze nem állítjuk, hogy eme minta tőkeszerkezete azonos volna az ország gazdaságának tőkeszerkezetével.

2. táblázat

Bevételek, ráfordítások tíz mintavállalatnál*
(millió forint)

Bevételek és ráfordítások	1989		1990		1991		1992	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Alap- és pénzügyi tevékenység bevételei	24 404	59 301	22 928	44 709	11 104	17 655	10 960	10 960
Alap- és pénzügyi tevékenység ráfordításai	24 360	59 194	25 560	49 842	18 440	29 320	12 968	12 968
Adózás előtti eredmény	44	107	– 2 632	– 5 133	– 7 336	– 11 655	– 2 008	– 2 008

(1) folyó áron, (2) 1992-es összehasonlítói áron.

* A ma érvényes számviteli törvény szerint külön számoljuk el az eredménykimutatásban az alap- vagy üzleti tevékenység és külön a pénzügyi tevékenység eredményét, mi itt összevontuk.

3. táblázat

Néhány, az átvilágításban felhasznált mérlegmutató adatai a tíz mintavállalatra
(százalék)

Mutató fajtája	1989	1990	1991	1992
Saját tőke aránya az osztókében	50,0	46,6	17,6	-20,0
Rövid lejáratú kötelezettségek/összes kötelezettség	45,5	48,8	79,1	115,9
Hosszú lejáratú kötelezettségek/összes kötelezettség	8,4	4,6	3,2	3,7
Befektetett eszközök/összes eszközök	34,7	40,5	44,9	42,6
Forgóeszközök aránya az összes eszközön belül	65,3	59,5	55,1	57,4
Készletérték/forgóeszközérték	57,3	55,3	53,8	28,7
Pénzhányad (pénz + értékpapír) forgóeszközök	3,8	2,8	2,1	2,8
Nettó forgótőke (forgóeszközök – rövid lejáratú követelések) (millió forint)	6416	2216	-4274	-8320
Mérleg szerint eredmény/saját tőke	0,18	-21,4	-70,0	2,6*
Készletforgási sebesség (nap)	176	104	167	131
Eszközarányos nyereség	0,08	-12,6	-41,3	-14,1

* Mind a számláló, mind a nevező negatív.

4. táblázat

Éves árindexek* a mintavállalatok egységnyi kibocsátását, illetve az inputanyagokat tekintve
(százalék)

Év/év	Az input anyagköltségek árváltozása	Egységnyi kibocsátott termék árváltozása
1988/1987	109	105
1989/1988	114	107
1990/1989	112	105
1991/1990	108	104
1992/1991	107	102

* Mérleginformációkból saját becsléssel kialakított árindexek.

menetileg majd tartósan) fizetéképtelenné váltak.

Összességében az inflációs ráta felfutása és annak a vevőkre való átháríthatatlansága játszotta az első inflációs csődinduktor szerepét a mintában szereplő vállalatoknál. Emiatt e vállalati mintasokaság árbevétele 1989-től egyre kevésbé tudta fedezni a ráfordításokat.

A mintavállalatok – mérlegbeszámolóik tanúsága szerint – már 1989-ben is erőteljesen érzékelték a költség- és árviszonyok felborulását, és a nyereség lemorzsolódását. Előbb szórványosan, majd 1991-re általánosan jelentkezett a vevőállomány kiugró s a szállítóállomány kisebb mértékű felduzzadása, a forgóeszköz-hiányos helyzet kialakulása, a vállalatok e likviditási-fizetőképességi nehézségekkel szembesültek.

1991-től a kiadások már minden mintavállalatnál meghaladták a bevételeket, s a likvidforrások hiányát növekvő rövid lejáratú eladósodás árán finanszírozták. (Ez a megállapítás az adott időszakok mérlegeiből és mérlegbeszámolóiból származik, a vállalatok pénzforgalmi mérlegeivel nem rendelkezünk.)

A piaci árak meghatározta inputárak outputáraknál gyorsabb növekedését a vállalatok nem tudták ellensúlyozni:

– termelékenységük növelésével, műszaki hatékonyságuk fokozásával, mert ennek nem voltak meg a feltételei,

– volumennöveléssel, mert új, olcsóbb import versenytermékek, versenytársak jelentek meg a piacon,

– a költségszökkenéssel, mert ennek feltételei sem álltak rendelkezésre.

Az inflációs csődindukció a normál

kapacitáskihasználás fenntartásáért vívott harc időszakában abban jelentkezett, hogy a termékegységre vagy szolgáltatás egységre jutó árbevétel előbb az egységköltség szintjére, majd az alá süllyedt a kibocsátási áraknál gyorsabban megnövekvő beszerzési árakban megjelenő infláció miatt.

b) *Piacvesztéses csődinduktor.* A piacvesztéses csődinduktor hatásának lényege, hogy az importverseny, illetve a belföldi verseny hirtelen növekedése miatti értékesítés lehetőségének csökkenése, valamint a volt KGST-országok piacaira való értékesítés lehetőségének egyidejű csökkenése miatt a *mintavállalatcsoport összes értékesítési bevétele rövid négy év alatt ötödére csökkent*, s ezzel mélyen a fedezeti pont alá süllyedt. A kapacitáskihasználás visszaesése növekvő veszteséget okozott. A tíz vállalat tevékenységi szintjének csökkenésével járó fedezeti pont alá

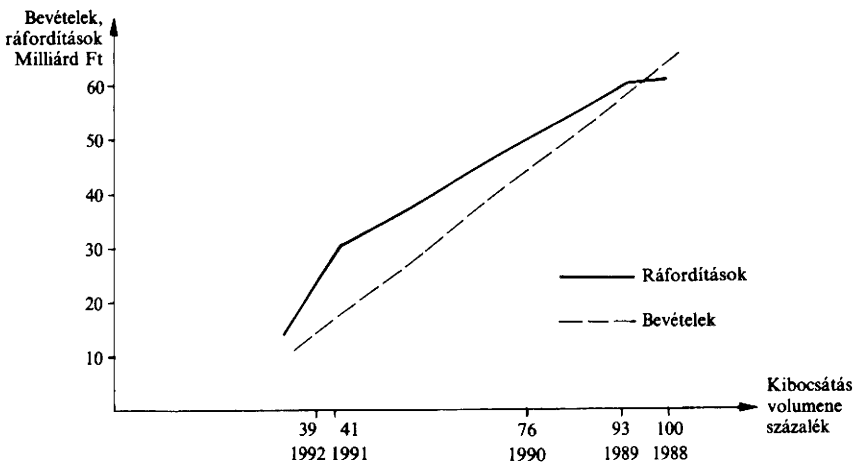
esést mutatja az *1. ábra*. Már az 1989-es tevékenységi szint is épphogy meghaladta a fedezeti ponthoz tartozót, ami miatt a bázisévi 1988-as nyereség alacsony volt, ezután pedig a volumen folyamatos és nagymértvű esésével (a csökkent volumen alá írtuk a megfelelő évszámot is) egyidejűleg a veszteség folyamatosan nőtt.⁷

Amint „szabad” vállalkozássá léptek elő az egykori állami vállalatok, egyidejűleg veszítették el inputoldalról olcsó keleti importlehetőségeiket (ez az 1. csődinduktor), outputoldalra pedig a magyar ár és minőségi feltételeket elfogadó felvevő piacokat. Az import liberalizálásával pedig még belföldön is erős versenyviszonyok közé kerültek.

A mintavállalatok közül öt olyan vállalat volt, amely számára a piacvesztés a keleti, illetve a hazai piac elvesztését jelentette, s a kapacitások Nyugatra konvertálása mérlegbeszámolóik tanúsága

1. ábra

Bevételek és ráfordítások összehasonlítható 1992-es áron a kibocsátási volumen függvényében (1988–1992)



alapján végső fokon és tartósan nem sikerült. A másik öt vállalat az importverseny fokozódása, illetve a rendszerváltással járó belföldi kereskedelmi kínálat hihetetlenül gyors felfutása miatt veszítette

el zömmel belföldi piacának jelentős részét.

⁷ Természetesen összehasonlítható 1992-es árszintű összköltségről és összbevételről van szó.

1988–1989-ben az első csődhullámot az inflációs csődinduktor okozta. Ekkor még rövid ideig e vállalatok a kedvezőtlen árhatások ellensúlyozására igyekeztek fenntartani vagy növelni tevékenységük terjedelmét, de az 1989–1990-ben belépett piacvesztés hatására drámaian visszaesett lehetséges termelésük, illetve értékesítésük volumene, és ezzel pénzügyi helyzetük tovább romlott.

A vállalati jövedelemezőségi válság azonnal súlyos vállalati likviditási válsággal karöltve jelentkezett: ennek ellensúlyozására a cégek tömegesen nagyarányú rövid lejáratú hiteleket vettek fel, illetve egyre gyakrabban nem egyenlítették ki a szállítói, illetve közüzemi számláikat, nem fizették a vámot, a társadalombiztosítási kötelezettségeket stb., *s nettó forgóeszközeik negatívvá váltak.* A fedezeti elemzés szerint az összköltség és összebevételgörbe meredeksége alapján ma ezek a vállalkozások mintegy 50–60 százalékkal magasabb értékesített mennyiség és/vagy 40–50 százalékkal magasabb árak mellett tudnának csak visszakerülni a fedezeti pontra.

Amikor e cégek nettó, azaz a saját tőkeforrásból finanszírozott forgótőkéje negatívvá vált, megszűnt a folyamatos anyagbeszerzés anyagi bázisa. Ennek ellensúlyozására megkezdtek készleteik leépítését, felesleges vagyontárgyaik eladását. Mivel azonban a piacszűkülés később továbbfolytatódott, a vagyonfelélés csak ideiglenesen oldhatta meg a likviditáshiányt. 1992-re teljesen megsemmisült e vállalatok saját vagyona, és az eszközök finanszírozását a saját források helyett teljes mértékben idegen források váltották fel.

Ez az empirikus vizsgálat igazolta, hogy a recessziós tevékenységesésre a vállalatok csak késéssel és kisebb mértékben tudtak költség- és tőkecsökkentéssel reagálni, s ez igazolja azt az ismert tételt, hogy a tőke és folyó költségek alakulása a volumen függvényében lefelé merev. A ráfordítások és a tőkekiadások a tevékenységi szint csökkenésekor nem csökkenthetők azzal egyidejűleg és azonos arányban.

c) *A vezetési csődinduktor.* Mintánkon mérni ezt a tényezőt nem tudtuk, általá-

nos tendencia volt, hogy a nyolcvanas években az állami vállalati vezetők nagy része nem tudott idegen nyelveket, marketingszemlélete még a „szocialista” vállalat-gazdaságtani minimumot sem érte el, a jövedelmezőséget és fizetőképességet formáló tényezőkről nem volt kielégítő ismerete, nem lett felkészítve a csődhelyzet kezelésére.

d) *Az erőforrások elavulásából adódó csődinduktor.* A mintavállalatok csődjének egyik fontos oka volt az, hogy e vállalatok eszközei a korábban végbe ment műszaki-gazdasági elavulás, valamint pótlások és felújítások elmulasztása miatt a kilencvenes évek elejére részben vagy egészben elvesztették jövedelemtermelő képességüket, bár a fejlett piacgazdaságok vállalati eszközeinek hozamképességével sohasem rendelkeztek! E vállalatok úgy kerültek hirtelen piacgazdasági versenyzisnyokok közé, hogy eszközeik több évtizeddel el voltak maradv a nyugati versenytársakétól.⁸ Ehhez hozzá kell tenni, hogy a mintavállalatok 1987-es rentabilitása csupán együttesen és átlagosan 2,3 százalék volt (mérleg szerinti eredménye/összes eszköz). A mintában szereplő vállalatok eszközei nemcsak jövedelemezőségi, de műszaki szempontból is akadályozták a piacok megőrzését, illetve új piacok szerzését.

A csődfolyamat a piacgazdasági átmenet során azért gyorsul fel, mert a rendszerváltás ezen állami vállalatok alkalmazkodóképességéhez viszonyítva túl gyorsan ment végbe, e vállalatok nem kielégítő belső és külső működési feltételek mellett kerültek hirtelen éles piaci versenyhelyzetbe, azaz: 1. szinte egyik napról a másikra kellett biztosítani, hogy minden állami segítség nélkül saját bevételeikből fedezzék kiadásait; 2. a for-

⁸ A mintavállalatok eszközeinek leírtsági foka 72 százalékról 69 százalékra csökkent 1988 és 1992 között, 1985 óta leálltak mind a beruházásokkal, mind a felújításokkal.

gőeszköz-önfinanszírozás szintje a korábbi gyakorlatnál fogva nagyon alacsony volt, így még hosszú lejáratú eszközök egy részét is rövid lejáratú, drága idegen forrásból kellett finanszírozniuk, miközben a kereskedelmi bankok hitelforrásai folyamatosan szűkültek; 3. az importliberalizálás, a verseny szélsőségesse válása az árviszonyokat e vállalatok hátrányára változtatta meg; 4. a tulajdonos államnak és/vagy banknak egy-

re kevésbé volt pénze e vállalatok szanálásához.⁹

⁹ Mivel a csődinduktorok a vizsgált ötéves szakaszban folyamatosan és nagyon erősen hatottak, így a menet közbeni állami, illetve banki tőkeinjekciók (utóbbiak be nem fizetett áfa, tb, vám formában jelentkeztek) e vállalatokon nem segítettek. Az egy más kérdés, hogy e vállalatok komoly tőkeinjekcióban nem is részesültek, mivel a félhivatalos álláspont ezekkel az állami vállalatokkal kapcsolatban az volt, hogy esetükben a legjobb csődmenedzsmet a privatizáció.



A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ RT.

szakkönyvajánlata

1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.
Telefon: 112-6430, Telex: 22-6511, Fax: 131-4380

Hal R. Varian
Mikroökonómia középfokon
Egy modern megközelítés
Második változatlan kiadás

A mű eredeti címe: Intermediate Microeconomics. A Modern Approach

Fordítók: *Bara Zoltán–Temesi József*

A könyv 1987-es első megjelenése óta több vezető nyugati egyetemen a középfokú mikroökonómia-oktatás alapművévé vált. A szerző igen alaposan és mélyrehatóan tárgyalja a klasszikus mikroökonómia alapvető fejezeteit: a fogyasztó (a háztartás), a termelő (vállalat), az elosztás, a csere, a különböző piaci formák elméletét. Emellett olyan területekre is kitér, amelyek az eddigi mikroökonómia tankönyvekből hiányoznak: a bizonytalanság melletti választás döntési problémája, a kockázatos tőke- és aktívapiacok elméletének bevezető kifejtése, a jóléti közgazdaságtan és a közösségi gazdaságtan elméleti alapjai. Mindezek azt is jelentik, hogy a mai magyar gazdaságban már jelenlévő, sőt igen fontos és aktuális problémák vizsgálatához is jól használható.

A kiadvány ára: 2900 Ft.

Árva László **Külföldi tőkeberuházások Közép-Kelet-Európában**

Árva László jelen könyvében az elmúlt évek közép-kelet-európai működőtőke-mozgását elemzi, bemutatja, melyik volt KGST-ország tűnik a legvonzóbbnak a térségbe áramló tőke szempontjából.

Az átalakulóban lévő közép-kelet-európai országok gazdasági növekedésének esélyeit is a nemzetközi terep és a versenytársak (Dél- és Közép-Amerika, valamint a Távol-Kelet) tőkebevonási stratégiájának függvényében, illetve az egyes térségek nyújtotta előnyök tükrében hasonlítja össze.

A kötet ára: 1400 Ft.

SUMMARY OF THE ARTICLES

The reform of the pension system: computations and conclusions

Mária Augusztinovics–Béla Martos

The article is a contribution to the debate flaring up around the reform of the Hungarian pension system. It does not rely merely on verbal reasoning, but on computations performed with new methods. It analyses the particular features of the prevailing pension system and its predictable future path. Then it examines comparatively the targets to be set for the reform and the possible options. The conclusions are based on a thorough examination of the demographic, macroeconomic, public and individual factors.

Monetary policy: instruments and conditions

Imre Tarafás

The instruments of monetary policy have developed rapidly in Hungary in the past few years, from the most rudimentary direct tools to sophisticated open market operations. This rapid development reflected the gradual but quick pace of the banking reform and was in line with the general wave of liberalization and deregulation in the economy. In the coming years, the conditions under which monetary policy operates will be determined by a relatively high and fluctuating inflation, uncertainty in interest rate expectations on the one hand, and a strong inflow of financial capital resulting from high nominal interest rates, relative to exchange rate depreciation (itself a reflection of a substantial and sustained difference between consumer price inflation and producer price inflation) on the other. Monetary policy will be confronted with the need of sterilizing potentially massive inflows of capital in underdeveloped money and securities markets and a segmented market banking system. Returning to direct monetary instruments would probably aggravate problems; solution should be sought in adopting a credible anti-inflation program, including a credible exchange rate policy, and in making further liberalization depend on the success of such stabilization program.

Ronald Coase and the methodology of economics

László Szakadát

The author attempts to present the methodological views of Ronald Harry Coase. He makes perceptible that serious differences of opinion can be found even within the Chicago school itself. The polemics between the two Nobel prize winner Chicago economists (Friedman and Coase) provide, in the author's opinion, an opportunity to draw the lessons from the views also represented by Coase in practice, as they may offer great help to the – mainly practical – economists in the transitional period of economics and society.

Strategic alliances and global oligopolies

Ferenc Vissi

Because of its system of relations and effects the subject of economic power has always jarred the fantasy of analysts. At the end of our century a concentration of unprecedented extent of intellectual forces, capitals and material resources is going on in the world. This globalisation shows that the concentrations transgress the frontiers of not only countries but of economic and political regions as well. The world-wide competition among private firms, countries and regions is interwoven by two particular networks, to wit, that of strategic alliances and of global oligopolies. Initially, their spreading was stimulated and supported by individual governments or political forces. Today, however, these networks are becoming increasingly independent and are so powerful that they are spreading even without political support. The study sums up the essential criteria of these two new forms of competition, their most important forms of appearance and indicates the many kinds of – today mostly still unanswered – challenges and questions which arise in the context of these two new forms of competition.



A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ RT.

szakkönyvajánlata

1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.
Telefon: 112-6430, Telex: 22-6511, Fax: 131-4380

Taschenwörterbuch für Manager

Deutsch-Ungarisch

Menedzserek zsebszótára

Magyar–német

Összeállító: *Károlyi Andrea*

A szerző szakmai ismeretei alapján elsősorban azokat a kifejezéseket gyűjtötte csokorba, amelyek az alapszótárakban nem találhatók meg, a német nyelvterületre kilépő gazdasági szakember számára azonban a legkorszerűbb szaknyelvi ismerethez elengedhetetlenül szükségesek. A szótár nem lépi túl a kétnyelvű zsebszótár kereteit, ami gyakorlati hasznosíthatóságát növeli – mindig kéznél van!

A kiadvány ára: 1900 Ft.

Vásony György

Felügyelőbizottsági ügyrend és felelősség a részvénytársaságokban

A mű a magyar jogalkalmazásban hézagpótló jellegű. Ilyen felkészültséggel és szakmai hozzáértéssel ebben a témában még nem íródott sem tudományos mű, sem gyakorlati kiadvány. A szerző sajátos megközelítése révén nem ügyrendet kap kézhez az olvasó, hanem a felügyelőbizottságok működésének teljes forgatókönyvét, amelyből már konkrét ügyrend is elkészíthető. A könyv aprólékos precizitással tárja fel a felügyelőbizottságok működésével kapcsolatos jogalkotási hiányosságokat, anomáliákat és értékeli a Gt. hatályba lépését követően kialakult joggyakorlatot.

A kiadvány ára: 2200 Ft.

A Munka Törvénykönyve – Foglalkoztatás – Munkavédelem

(Kis jogszabály sorozat)

Lezárva: 1995. június 15.

A parlament 1995. június 6-án módosította a munka törvénykönyvét és a foglalkoztatási törvényt. A kis szürke a munka törvénykönyvéről módosított 1992. évi XXII. törvényt, a foglalkoztatás elősegítéséről és a munkanélküliek ellátásáról szóló módosított 1991. évi IV. törvényt, valamint a munkavédelemről szóló 1993. évi XCIII. törvényt – az 5/1993. (XII. 26.) MüM rendelettel egységes szerkezetben – tartalmazza.

A kiadvány ára: 1400 Ft.

AJÁNLATI FELHÍVÁS

Az Állami Vagyonkezelő és Privatizációs Rt. (Budapest XIII., Pozsonyi út 56.) továbbiakban mint kiíró, az 1995. évi XXXIX. tv. 38. szakasz (1) bekezdése értelmében nyilvános felhívást tesz közzé az egyszerűsített privatizáció hatálya alá tartozó és a jegyzéken szereplő társaságok állami tulajdonban lévő társasági részesedéseinek értékesítésére. A meghirdetésre kerülő társaságok értékesítésére kerülő részesedéseit, azok névértékét és limitárát jelen felhívással egyidejűleg közzétett alábbi jegyzék tartalmazza.

Agroker Mezőgazdasági Termelőeszköz Kereskedelmi Rt., Kaposvár

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 111 097 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 26,30%
Limitár: 40 000 000 Ft

ALFÖLD Fűszért ÉVK Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 324 820 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 49,99%
Limitár: 50 000 000 Ft

ÁGTINOVA Mészkő és Kereskedelmi Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 126 340 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 40 000 000 Ft

ÁSZSZ Informatikai Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 244 030 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 85,70%
Limitár: 75 000 000 Ft

BAJAFIL Fonalgyártó és Kereskedelmi Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 239 970 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 91,78%
Limitár: 75 000 000 Ft

BHG-Karcag Alkatrészgyártó Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 96 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 45 000 000 Ft

BHG-Szekszárd Alkatrészgyártó Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 258 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 100 000 000 Ft

BHG-Tatabánya Alkatrészgyártó Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 85 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 100 000 000 Ft

BRG Rádiótechnikai Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 183 940 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 47,57%
Limitár: 100 000 000 Ft

Dentál Szerviz Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 1 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 500 000 Ft

**Budapesti Városépítési
Tervező Iroda Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 54 967 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 59,75%
Limitár: 20 000 000 Ft

**Dohánykutató és
Minőségfejlesztő Intézet Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 35 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 25,05%
Limitár: 4 000 000 Ft

Budapestlift Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 220 600 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 81,70%
Limitár: 40 000 000 Ft

**Dombóvári Kazán-
és Gépgyártó Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 115 570 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 10 000 000 Ft

**CHEMIPLAN
Tervező és Fővállalkozási Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 15 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 1 500 000 Ft

Egerszegi TANÉP Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 75 280 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 20 000 000 Ft

**Csepeli Sütőipari
és Kereskedelmi Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 89 530 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 20 000 000 Ft

**Egri Patyolat Textiltisztító
és Kereskedelmi Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 21 860 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 68,31%
Limitár: 2 000 000 Ft

**CUKORKUTATÓ
Cukoripari Kutató Intézet Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 1 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 25 000 000 Ft

Egri Útépítő Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 175 600 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 36,58%
Limitár: 80 000 000 Ft

**ÉPTEK Alsózsolca
Szolgáltató, Kereskedelmi
és Ipari Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 174 350 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 99,75%
Limitár: 50 000 000 Ft

**Északmagyarországi
PIÉRT Kereskedelmi és
Szolgáltató Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 189 880 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 89,22%
Limitár: 150 000 000 Ft

**FORNÁD
Mezőgazdasági Termelő,
Szolgáltató és Kereskedelmi Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 258 100 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 30 000 000 Ft

**Fővárosi
2. Építőipari Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 144 860 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 70 000 000 Ft

**Gólya
Kereskedelmi Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 12 520 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 71,46%
Limitár: 5 000 000 Ft

**Győri Fogászati
és Fogtechnikai Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 8 980 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 90,50%
Limitár: 3 000 000 Ft

Homparkett Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 113 500 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 40 000 000 Ft

**Józsefvárosi Sütőipari
és Kereskedelmi Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 291 400 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 150 000 000 Ft

**JUNIOR
Vendéglátó Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 509 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 500 000 000 Ft

**KERGÉP Kereskedelmi
Gépgyár Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 45 530 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 500 000 Ft

KIPSZER Klíma Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 96 810 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 96,99%
Limitár: 4 000 000 Ft

KIPTERV TMT Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 2 100 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 1 000 000 Ft

**KOHUSZ Budapest
Szállítási és
Szolgáltató Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 349 220 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 150 000 000 Ft

**Lágymányosi Sütőipari
és Kereskedelmi Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 156 740 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 50 000 000 Ft

**METAL-CARBON
Kereskedelmi Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 35 470 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 29,72%
Limitár: 50 000 000 Ft

**Mélyfúró Berendezések
Gyára Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 381 500 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 180 000 000 Ft

**MÉSZKŐ Bányászati
és Feldolgozó Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 26 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 2 000 000 Ft

MONARCHIT Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 410 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 82,82%
Limitár: 75 000 000 Ft

MOM Vízméréstechnikai Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 261 728 500 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 94,82%
Limitár: 70 000 000 Ft

**Murányi Sütőipari és
Kereskedelmi Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 23 680 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 20 000 000 Ft

N-MODELL Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 19 140 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 53,17%
Limitár: 500 000 Ft

**NYIR-PIÉRT Kereskedelmi
és Szolgáltató Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 49 540 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 90,11%
Limitár: 10 000 000 Ft

**Óbudai Sütőipari
és Kereskedelmi Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 33 800 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 25 000 000 Ft

**Olimpia Kereskedelmi
és Szolgáltató Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 339 880 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 84,01%
Limitár: 250 000 000 Ft

**Országos Vízügyi Ber.
Mérnöki Konz. és Terv. Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 81 370 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 50 000 000 Ft

**Palota
Bördízműgyártó Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 248 700 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 50 000 000 Ft

Pannonvin Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 240 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 64,00%
Limitár: 75 000 000 Ft

**PERFEKT Pénzügyi
Szakoktató és Kiadó Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 96 590 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 300 000 000 Ft

**Pécsi Tervező
és Szolgáltató Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 40 940 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 20 000 000 Ft

**PILISI TÁJ
Mezőgazdasági Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 91 100 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 75 000 000 Ft

**POLIMETÁL Győri
Tömegcikkgyártó Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 163 260 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 90,70%
Limitár: 40 000 000 Ft

Rába Kereskedelmi Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 116 810 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 49,99%
Limitár: 35 000 000 Ft

**Rábamenti Takarmány-
és Hústermelő Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 172 380 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 100 000 000 Ft

Salgótarjáni Vegyipari Gépgyár Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 346 900 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 45 000 000 Ft

**Siófoki Gyümölcsstermesztési,
Mezőgazdasági
Értékesítő és Szolgáltató Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 119 390 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 50 000 000 Ft

**Somogy Megyei
Nyomdaipari Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 42 660 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 40 000 000 Ft

**Sütőipari
Szolgáltató Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 103 570 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 40 000 000 Ft

**Szentgotthárdi
Kaszagyár Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 96 786 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 51,75%
Limitár: 50 000 000 Ft

Szolnoki Papírgyár Kft.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 244 240 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 100 000 000 Ft

Szolnoki Sütőipari Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 282 924 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 200 000 000 Ft

**TANÉP Nagykanizsa
Építőipari Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 17 010 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 5 000 000 Ft

**Technológiai és
Környezetvédelmi Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 160 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 20 000 000 Ft

Tejipari Szolgáltató Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 300 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 80 000 000 Ft

**Temaforg
Kunszentmiklós Ipari és
Kereskedelmi Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 207 260 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 75 000 000 Ft

**Temaforg Kereskedelmi
és Ipari Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 453 522 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 75 000 000 Ft

**TESA Textilhulladék-feldolgozó
és Forgalmazó Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 27 570 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 50,00%
Limitár: 15 000 000 Ft

Topán Kereskedelmi Rt.

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 138 670 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 46,22%
Limitár: 15 000 000 Ft

**Újpesti
Gépelemgyár Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 164 110 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 50 000 000 Ft

**X. Iparcikk Kölcsönző
és Szolgáltató Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 99 990 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 35,70%
Limitár: 40 000 000 Ft

**Vasvill-Komplex
Kereskedelmi Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 14 000 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 85,37%
Limitár: 5 000 000 Ft

**Vegyipari Tervező
és Vállalkozó Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 186 060 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 100 000 000 Ft

**VESZPA Veszprémi
Pátyolat Kft.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 108 300 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 30 000 000 Ft

**Zalaco Sütő- és
Édesipari Rt.**

Állami tulajdonú tagsági
jog nagysága névértéken: 150 690 000 Ft
ÁPV Rt. tulajdoni hányad: 100,00%
Limitár: 130 000 000 Ft

Ajánlatot tenni a meghirdetésre kerülő társasági részesedés egészére lehet.

Egy ajánlattevő több társasági részesedésre is tehet ajánlatot, de mindegyiket külön kell benyújtania.

Értékelési szempont kizárólag a megajánlott vételár nagysága, amely nem lehet kevesebb a jegyzékben megjelölt limitárnál.

A vételár csak készpénzzel teljesíthe-

tő a szerződéskötést követő 30 napon belül.

Az ajánlattevőnek vételi szándéka bizonyítására az ajánlat benyújtásának határidejéig bántpénzt kell befizetnie, amely a limitár 25%-a.

A kiíró normatív szabályként alkalmazza azt, hogy a szerződéskötés során nem vállal szavatossági és garanciális kötelezettséget.

Érvényes ajánlatot tenni csak a jegyzék útján történő értékesítésre vonatkozó eljárás szabályai szerint meghatározott feltételek teljesítése esetén lehet.

Az ajánlatokat 3 példányban, zárt, feladó nélküli borítékban, az eredeti példány megjelölésével kell eljuttatni a megadott címre.

Az ajánlattevőnek vállalnia kell, hogy ajánlatát 90 napig fenntartja.

Az ajánlatok beérkezésének határideje:

1995. december 29., péntek

9 és 12 óra között

Az ajánlatok benyújtásának helye:

Budapest XIII. kerület,

Pozsonyi út 56.

Az ÁPV Rt. hivatalos helyiségeiben.

Az ajánlatok benyújtásának feltétele az egyes társaságokról szóló, részletes információt és a jegyzék útján történő értékesítésre vonatkozó eljárási szabályokat tartalmazó Befektetői Dokumentáció megvásárlása az ÁPV Rt. Pozsonyi úti, illetve megyei ügyfélszolgálati irodáin, titoktartási nyilatkozat aláírása ellenében. A Befektetői Dokumentáció vételára egységesen 10 000 Ft+áfa, ami a helyszínen, készpénzben fizetendő.

Az ajánlati felhívás közzétételével egyidejűen az érdeklődők rendelkezésére áll – ingyen – a jegyzékben közzétett társaságokról szóló Tájékoztató és Cégismertető című kiadvány az ÁPV Rt. Ügyfélszolgálati Irodáiban

CONTENTS

Mária Augusztinovics–Béla Martos: The reform of the pension system: computations and conclusions 993
Imre Tarafás: Monetary policy: instruments and conditions 1024
László Szakadát: Ronald Coase and the methodology of economics 1044
Ferenc Vissi: Strategic alliances and global oligopolies 1052

REVIEW

János Timár–Lenka Kalinova–Ekkehard Sachse: Labour market situation in the Czech Republic and in Eastern Germany 1066
Alfréd Sinkovics: An empirical survey of the factors inducing bankruptcy in the Hungarian state-owned enterprises 1078
English abstracts of the articles 1087

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: 1995. szeptember 29.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végezte

Felelős vezető: Grasselty István

95.2536/11-66-21

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 Hírkér Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELI.R. Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636, 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. 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 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (II 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 Ft

MAGYAR BEFEKTETÉSI ÉS FEJLESZTÉSI BANK RT.

A magyar gazdaság modernizálásához és hosszú távú fejlődéséhez szükség van egy olyan pénzügyintézetre, amelynek tevékenysége hasonló a nyugat-európai gazdaságok második világháború utáni újjáépítésében nagy szerepet játszó pénzügyintézetekéhez.

E felismerés jegyében jött létre a Magyar Befektetési és Fejlesztési Részvénytársaság, amely 1993 óta rendelkezik pénzügyintézeti jogosítványokkal. Az MBFB Rt. fejlesztési és befektetési bank tevékenységével segíti a magyar gazdaság szerkezetének átalakítását, a gazdasági növekedés folyamatainak kibontakoztatását. Ennek keretében közép- és hosszú lejáratú fejlesztési hitelt nyújt, vállalatokat javít fel és értékesít, stratégiai céllal befektet, követeléseket kezel, külföldi pénzforrásokat közvetít, projekt-finanszírozást folytat, pénzalapokat kezel, továbbá részt vállal az ország egyes régióinak gazdasági fellendítésében.

Az MBFB Rt. pénzügyintézeti csoportjához tartozó Konzumbank Rt. kereskedelmi banki műveletekkel, az ÁFI Bróker Rt. értékpapír-piaci tevékenységgel, a Rákóczi Regionális Fejlesztési Bank és az ország különböző területein működő fejlesztési társaságok regionális, önkormányzati szolgáltatókkal, továbbá kis- és középvállalkozások finanszírozásában való részvétellel bővítik az MBFB Rt. üzleti szolgáltatásait.

- ◆ Ha fejleszteni akar
- ◆ Ha egy vállalat újjászervezésében érdekelt
- ◆ Ha hosszú távon előnyös befektetőtársat keres
- ◆ Ha egy régió vagy önkormányzat gazdasági fellendítését kívánja

**KERESSE
A MAGYAR BEFEKTETÉSI
ÉS FEJLESZTÉSI BANKOT
ÉS PÉNZINTÉZETI CSOPORTJÁNAK
INTÉZMÉNYEIT!**



Cím: 1051 Budapest, Nádor u. 31.
Telefon: 153-0222
Fax: 153-0909
Telex: 22-4701
Levél cím: 1365 Budapest 5. Pf. 678.

Közgazdasági Szemle

XLII. ÉVFOLYAM

1995. DECEMBER

KORNAI JÁNOS

Négy jellegzetesség
A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben
Első rész

CSONTOS LÁSZLÓ

Fiskális illúziók, döntésmélet és az államháztartási rendszer reformja

SIMONOVITS ANDRÁS

Még egyszer az optimális növekedésről

ÁRVA LÁSZLÓ

Külföldi beruházások, fizetésimérleg-egyensúly, adósságtörlesztés

MAGYARI BECK ISTVÁN

Széljegyzetek Az elvakultság ökonómiájához

ROMÁN ZOLTÁN

Beszállítások a feldolgozóiparban

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, XLII. évfolyam, 1995. december

TARTALOM

<i>Kornai János</i> : Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben. Első rész	1097
<i>Csontos László</i> : Fiskális illúziók, döntéelmélet és az államháztartási rendszer reformja	1118
<i>Simonovits András</i> : Még egyszer az optimális növekedésről	1136

VITA

<i>Árva László</i> : Külföldi beruházások, fizetésimérleg-egyensúly, adósságtörlesztés	1147
<i>Magyari Beck István</i> : Széljegyzetek Hámori Balázs Az elvakultság ökonómiája című dolgozatához	1157

SZEMLE

<i>Román Zoltán</i> : Beszállítások a feldolgozóiparban	1165
A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata	1180
A Közgazdasági Szemle 1995. évi számaiban megjelent írások jegyzéke	1182

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

KORNAI JÁNOS

Négy jellegzetesség

A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben

Első rész

A két részből álló cikk a magyarországi reformfolyamat és poszt-szocialista átalakulás négy olyan jellegzetességét emeli ki, amelyek megszakítás nélkül, a politikai szférában bekövetkezett rendszerváltást követően is, folyamatosan jellemezték az elmúlt harminc év fejlődését: a lakosság anyagi jólétének prioritása, erős paternalista jóléti állam, a reformfolyamat és átmenet fokozatossága és a politikai nyugalom. Az 1995. március 12-én bejelentett stabilizációs program – amennyiben megvalósul – jelenthet elmozdulást ezektől a jellegzetességektől.

A cikk politikai gazdaságtani megközelítésben vizsgálja, hogy miért alakult ki ez a négy jellegzetesség, miképpen hatottak azok egymásra, milyen kedvező és kedvezőtlen hatásokat fejtettek ki. Az első rész az 1956-os forradalom hatásából kiindulva politikai-történeti áttekintést ad, majd a mai jólét, biztonság és nyugalom prioritását és a társadalmi adósság felhalmozódását, végül a stabilizációs program gazdasági és politikai hatásait elemzi.*

A magyar gazdaság útja a központosított tervgazdaságtól a piacgazdaságig több olyan jellegzetességet mutat, amelyek – az alapvető hasonlóságok mellett – megkülönböztetik a többi poszt-szocialista országtól. A teljesség igénye nélkül emelek ki négy fontos vonást. Ezek egyike-másika külön-külön megtalálható a régió más országaiban is, pontosabban néhány ország meghatározott korszakaiban. A magyar fejlődési út sajátossága e négy jellegzetesség tartós együttes jelenléte.

1. A magyar gazdaságpolitika prioritásaiban nagy súlyt kapott a lakosság anyagi jólétének emelése, majd a növekvő gazdasági nehézségek közepette, a termelés stagnálásának és visszaesésének időszakában az életszínvonal-romlás fékezése. Korábban „gulyás-

* A cikk A politika és a gazdaság kölcsönhatása a poszt-szocialista transzformáció időszakában című, 018280 számú OTKA-kutatás keretében, a Collegium Budapest és a Világbank támogatásával készült. Hálás vagyok munkatársam, *Kovács Mária* segítségéért az adatok összegyűjtésében és a cikkben tárgyalt problémák tisztázásában. Köszönöm *Lukács Mónika* anyag-gyűjtésben nyújtott segítségét. A kutatás folyamán konzultáltam többek között *Akar Lászlóval, Amon Zsolttal, Andorka Rudolfal, Francis Batorral, Bauer Tamással, Bokros Lajossal, Bossányi Katalinnal, Michael Brúnóval, Richard Cooperrel, Dániel Zsuzsával, Erdős Tiborral, Gács Endrével, Alan Gelbvel, Greskovits Bélával, Stanley Fischerrel, Hamza Eszterrel, Kopits Györggyel, Kovács Almossal, Neményi Judittal, Simonovits Andrással, Robert Solow-val, Surányi Györggyel, Szabó Katalinnal, Tardos Mártonnal és Urbán Lászlóval*; valamennyiüknek köszönöm az értékes tanácsokat. Természetesen a cikkben kifejtett gondolatokért kizárólag én tartozom felelősséggel.

kommunizmusnak” keresztelték el a magyarországi állapotokat. A politikai rendszerváltás után sok éven át olyan politika érvényesült, amely ebben a tekintetben a korábbi folytatása volt, és amely joggal nevezhető „gulyás-posztkommunizmusnak”.

2. Magyarországon évtizedek alatt az egész lakosságot átfogó paternalista „jóléti állam” épült ki. A törvénybe iktatott jogosultságok köre és a szociális kiadások részaránya a GDP-ben vetekszik a legfejlettebb skandináv országokéval, holott az egy főre jutó termelés csupán egyhatoda-egynolcada az ottaninak. Noha hasonló tendencia bontakozott ki annak idején valamennyi kelet-európai országban, Magyarország ment a legmesszebbre, s ebben a tekintetben egyedülálló az egész régióban.

3. Magyarországon több évtizedre nyúlik el az átalakulás folyamata. A legelső lépéseket még az 1960-as években tették meg. Noha kiemelhető néhány fontos határállomás, a folyamat egészét a fokozatosság jellemzi. Ebben a tekintetben csak Szlovénia fejlődése ment végbe hasonló fokozatossággal.¹ Azok szemében, akik megkülönböztetik a „sokkterápiát”, a „big bang” stratégiáját a „gradualista” stratégiától, Magyarország képviseli az utóbbi egyik szélsőséges és sok tekintetben speciális esetét: a „gradualizmust, magyar módra”.

4. Magyarországot évtizedeken át viszonylagos politikai nyugalom jellemezte. Miközben egyes országokban az átalakulást beháborúk kísérik, itt egyetlen puskalövés sem dördült el. Miközben több országban a politikai rendszerváltás drámai hirtelenséggel és látványos körülmények között ment végbe (a berlini fal összeomlása, tömegtüntetés a prágai utcákon, a román diktátor kivégzése), Magyarországon hosszabb időszakra széthúzva, visszafogott tárgyalások folytak, és megegyezés született a régi rend hatalmon lévő politikusai és a korábban elnyomott ellenzéke között a szabad választásokról és az új alkotmányról. Magyarországon évtizedek óta ritka volt a sztrájk vagy az utcai tüntetés. Még ha a gazdasági nehézségek súlyosbodtak is, az egymást követő kormányok inkább a „keresztülevickélést” (muddle through) folytatták, mintsem hogy nagy ellenállást kiváltó, politikai destabilizálódás kockázatával járó lépésekre szánták volna el magukat.

Az átalakulás négy jellegzetességének együttese alkotja a magyar átalakulás *differentia specificáját*. A tanulmány feladata hozzájárulni annak megértéséhez: miért alakult ki ez a négy jellegzetesség, miképpen hatottak azok egymásra, milyen kedvező és kedvezőtlen hatásokat fejtettek ki.

A gazdasági jelenségek vizsgálatában a politikai gazdaságtani megközelítést alkalmazom. A történelem formálja a politikusok gondolkodását s a lakosság mentalitását; politika és gazdaság a történelemben van beágyazva. Ezt a beágyazottságot, valamint a politika és gazdaság közötti interakciót sokszor számításon kívül hagyja a technokratikus szemléletű gazdaságpolitikai elemzés és ajánlás. A tanulmány szeretne hozzájárulni az egyoldalú megközelítés ellensúlyozásához.²

A tanulmány néhány helyen összehasonlítást tesz más országokkal. Ezek az összehasonlítások azonban kizárólag azt a célt szolgálják, hogy a magyar fejlődés valamilyen vonását helyezték élesebb megvilágításba. Elzárkózom annak a kérdésnek a megválaszolásától: melyik ország jár jobb úton, melyik ország politikusai hozták az okosabb döntéseket.

¹ Jugoszláviában korábban hajtották végre a tervutasításos rendszer lebontását, mint Magyarországon, ennyiben tehát ott hosszabb múltra tekint vissza a reformfolyamat. Az egykori Jugoszlávia utódországai közül egyedül Szlovéniában ment végbe törés nélkül a politikai rendszerváltás, a többiben az utódállamok, illetve etnikai csoportok közötti viszály és háború okozott töréseket.

² A tanulmány nem lép fel azzal az igénnyel, hogy átfogja a magyar reform és transzformáció összes lényeges témáját. Több igen fontos kérdéstről (például az inflációról vagy az Európai Unióhoz való csatlakozásról) csak futólagosan vagy egyáltalán nem lesz szó.

Politikatörténeti áttekintés

Az elmúlt négy évtized magyar történelmének a témám szempontjából bevezetett periodizálását az 1. táblázat tekinti át.

Az 1956-os forradalom és a megtorlás évei

Az 1. táblázat a szocialista korszakból kiemel egy különlegesen nagy horderejű dátumot: 1956. október 23-át, a magyar forradalom kitörésének napját. Magyarország volt az egyedüli ország a szocialista világrendszer történelmében, ahol fegyveres felkelés tört ki a fennálló politikai rend és a szovjet megszállás ellen. A forradalom erői, ha csak igen rövid időre is, de megragadták a hatalmat. Néhány nap szabadság elég volt ahhoz, hogy pártok szerveződjenek. Megalakult a kommunista hatalomátvétel előtti koalíciót megújító többpárti kormány, a reformkommunista Nagy Imre vezetésével.

Noha csak szórványosan, de azért előfordultak antikommunista lincselések ezekben a forradalmi napokban. Számos üzemben, közhivatalban megkezdődött az addigi vezetők zaklatása vagy leváltása. Mindez a rettenetes felejthetetlen emléket hagyta a pártállam vezető rétegében.

1. táblázat

Az elmúlt négy évtized magyar történelmének szakaszai

Események	Szakaszok a politikai szférában	Szakaszok a gazdasági szférában		
		a gazdaságpolitika prioritása	tulajdonviszonyok és intézmények átalakulása	
1956. október 23. Forradalom kezdete	} Forradalom } Megtorlás			
1956. november 4. Szovjet intervenció kezdete				
1963. március 22. Politikai amnesztia	} A diktatúra felpuhulása	} A mai jólét, biztonság és nyugalom prioritása	} Gradualista átalakulás	} Reform-szocialista fázis
1968. január 1. Az „új gazdasági mechanizmus” kezdete				
1989. június 13. A kommunista párt és az ellenzék tárgyalásainak kezdete	} Áttérés a többpárt-rendszerre	} A mai jólét, biztonság és nyugalom prioritása	} Gradualista átalakulás	} Reform-szocialista fázis
1990. május 23. A demokratikusan megválasztott parlament első ülése				
1995. március 12. A stabilizációs program meghirdetése	} Parlamenti demokrácia	} Kísérlet a makroegyensúly helyreállítására	} Gradualista átalakulás	} Poszt-szocialista fázis

Alig két héttel a felkelés kitörése után a szovjet hadsereg leverte a forradalmat. Újjászerveződött, Kádár János vezetésével, az egypártrendszer, a kommunista párt hatalmi monopóliuma. A szovjet tankokkal szemben rövid ideig tartott a fegyveres ellenállás; néhány hétig még folyt az általános sztrájk, majd azt is feladták. Megkezdődött a megtorlás. Kivégezték Nagy Imrét és társait és a forradalom számos más aktív résztvevőjét; összesen 229 halálos ítéletet hajtottak végre.³ Ezeket vetettek börtönbe vagy zártak internáló táborba; tízezreket bocsátottak el állásukból. A megfélemlítés a lakosság nagy részére kiterjedt. A forradalmi szabadság napjaiban százezrek mondták el őszinte véleményüket, kezdtek szerveződni nem kommunista vagy antikommunista mozgalmakban és pártokban. Most mindannyian azt érezhették: őket is bármely pillanatban utólérheti a megtorlás.

Az 1956-os év és az azt követő időszak emlékeit azért kellett feleleveníteni, mert, mint a későbbiekben látni fogjuk, sok mindent megmagyaráznak a magyar reformfolyamat jellegzetességeiből.

A diktatúra „felpuhulása” és a politikai fordulat

Ugorjunk át néhány évet, azt az időszakot, amelyben a dermedtség lassú oldódása, a represszió brutális kegyetlenségének fokozatos enyhülése végbement! Néhány évvel a tömeges kivégzések után, 1963-ban általános amnesztiára került sor; kiengedték a börtönből azokat, akiket a forradalomban játszott szerepük miatt ítélték el. Kezdetét vette a diktatúra „felpuhulása”. Ugyanannak a Kádár Jánosnak a nevéhez, aki a megtorlást irányította, fűződik a politikai represszió fokozatos enyhítésének politikája is.

Ahogy haladt előre e sajátos, felemás, tétova „liberalizálás”, úgy ment végbe a represszióra épülő kommunista rendszer eróziója is. A folyamat 1989-ben gyorsult fel: ekkor már a hatalmas lévők is úgy érezték, hogy a kommunista párt politikai monopóliuma nem tartható fenn. Megkezdődtek az immár nyíltan szervezkedő ellenzéki erőkkel folytatott tárgyalások. Ha nem is napok alatt, de néhány hónap alatt ugrásszerű változások mentek végbe a politikai szférában. Az egypártrendszer helyébe többpártrendszer lépett; új alkotmány született; 43 év után első ízben tartottak versenyző pártok részvételével szabad választást; megalakult az új parlament által választott kormány; mind a kormánypártok, mind a parlamenti ellenzék deklarálták, hogy védeni és fejleszteni kívánják a magántulajdont, a szabad szerződést és a piacgazdaságot.

Az *I. táblázatban* a demokratikusan megválasztott parlament első ülésének napjától számítjuk a parlamenti demokrácia kezdetét. A *politikai* szférában ez az időpont (vagy ha pontosabbak akarunk lenni, az 1989–1990-es politikai rezsimváltó tárgyalások, az alkotmányozás és az első szabad választás időszaka) valóságos fordulópontot jelent. Viszont a *gazdasági* szférában a jellegzetes szakaszok kezdő és befejező dátuma másként alakult, mint a *politikai* szférában.

A mai jólét, a biztonság és a nyugalom prioritása

Tanulmányom egyik fő állítása: (lásd az *I. táblázat* makrogazdasági oszlopát) a magyar gazdaságpolitikát motiváló prioritásokban sajátos fajta kontinuitás érvényesült, amely keresztülnyúlt a nagy 1989–1990-es politikai fordulóponton. Huszonöt-

³ Bírósági ítélet alapján az 1848–1849-es forradalom és szabadságharc megtorlásaként 123, az 1919-es kommunista hatalom leverését követően 65 és a II. világháború fasiszta cselekményeiért 189 halálos ítéletet hajtottak végre (*Szakolczai* [1994] 239. o.).

harminc éven át uralkodott ugyanaz az orientáció. Ez a folytonosság az 1995. március 12-én bejelentett stabilizációs programmal szakadt meg; feltéve, hogy a programot valóban végrehajtják majd. A jelen fejezet első három alfejezete az 1963–1995-ös időszakot elemzi, míg a negyedik alfejezet a stabilizációs programmal foglalkozik.

Megrázkódtatások és konfliktusok kikerülése

Magyarországon a gazdasági átalakulás irányítóit és aktív résztvevőit a kezdet kezdetől fogva, mind a politikai fordulat előtt, mind pedig utána a megrázkódtatások és konfliktusok elkerülésének szándéka vezette.

A gyökerek, nézetem szerint, 1956-ig nyúlnak vissza. A forradalom napjai, majd a megtorlás évei megrendítő traumát okoztak. Rettegve gondoltak vissza a forradalomra, az október 23-át megelőző tömegdemonstrációkra, az utcai harcokra, a titkosrendőrség és a pártfunkcionáriusok ellen felzúdult népharagra az akkori uralkodó elit tagjai, a kommunista „káderek”. Úgy érezték: a jövőben sokkal inkább jóban kell lenni a tömegekkel, nehogy azok megint fellázadjanak. Ha nem is a forradalomért aktívan küzdő, majd eszméi mellett kitartó hősöket, de az átlagpolgárok sokaságát megrettentette a „felfordulás”, mind a felkelés, mind annak leverése. Megfélemlítette őket a rokonok, a barátok, a kollégák zaklatása és üldöztetése. Mind a vezető rétegben, mind az állampolgárok millióiban rendkívül erős volt az igény a békességre és nyugalomra. Ez az a közhangulat, amely a magyar gazdaságpolitika lelki motivációját magyarázza. Eufemisztikusan nevezhetjük mértéktartásnak, kiegyezési képességnek, konszenzusra való törekvésnek. Ha pejoratív jelzőt akarunk használni, hívhatjuk megalkuvásnak és gyávaságnak. Mindkét jellemzésben van igazság.

Ez volt az indíttatás a folyamat kezdetén, amikor még jelen vannak és aktívak az 1956-ot átélt emberek. De a nagy nemzeti trauma által kiváltott közhangulat, viselkedési rutin és erkölcsi normarendszer megrögződik és tovább él, akkor is, amikor már csak távoli történelmi eseményként szerepel 1956 a fiatalok tudatában.

Mi itt az elsődleges tényező? A tömegigény a megrázkódtatás elkerülésére – és a politikus erre reagál? Vagy megfordítva, a politikus fél az esetleges tömeges tiltakozástól, az ellenfeleivel való nyílt konfrontációtól, és igyekszik azt elve kikerülni? A meghunyászkodó, alkura kész politikusok nevelik az övékéhez hasonló magatartásra a társadalmat? Feltehetően mindkét irányú hatás létezik.

Lengyelország 1956-ban nem jutott el fegyveres felkelésig és véres utcai harcokig – de két-két és fél évtizeddel később már milliók vettek részt sztrájkokban, megalakult a Szolidaritás, amelynek harci kedvét a katonai beavatkozás sem tudta tartósan elfojtani. A harc a szokásos szakszervezeti követelésekkel, a reálbérek és a munkahelyek védelmével kezdődött. A hatalmon lévők és a néptömegek között kiéleződött a konfrontáció. És ezzel egy időben itt volt Magyarország, két-két és fél évtizeddel levert forradalma után: a vezető rétegnek s az emberek millióinak figyelme nem a sztrájk és a politikai harc, hanem csendben a gazdaság felé fordult. A kisember külön kereset után rohángált, házat épített és zöldséget termesztett.

Szinte logikusan következett a folytatás 1990 után is. Lengyelországban történetelt még egy nagy fellobbanás, a Szolidaritás vezette kormány képes volt egy radikális, sok áldozattal járó stabilizációs-liberalizációs csomagot megvalósítani. Magyarországon a kormánykoalíció nem volt hajlandó erre. Ellenkezőleg, az első szabad választás győztes pártja, a Magyar Demokrata Fórum azt hirdette magáról a kampányban, hogy a „nyugodt erő” politikáját képviseli; éppen ez volt egyik vonzereje.

1990 októberében, az új kormányzati ciklus kezdetén sajátos tömegdemonstráció bontakozott ki. A taxisok, tiltakozásul a kormány által tervezett benzináremelés ellen, blokádt alá vették Budapest közlekedési csomópontjait. Ez megbénította a

közlekedést. A televízió kamerái előtt folyt az alku a taxisok képviselői és a kormány között. Az akkori ellenzék nem a törvényes rendet fenntartani akaró és egy népszerűtlen, de szükséges áremelésért sikraszálló legitím kormány, hanem a blokádnak szervezői mellé állt. Végül a kormány meghátrált, megegyezés született.⁴ Az epizódnak precedens értéke lett. Az Antall–Boross-kormány soha többé nem mert olyan akciót végrehajtani, amely tömegellenállást váltott volna ki, s az 1994-ben hatalomra került Horn-kormányt hónapokon át ugyanez a magatartás jellemezte.

Az 1960-as évek közepével kezdődő három évtizedre visszatekintve megállapítható: ahányszor gazdasági konfliktus fenyegetett, lett volna az sztrájk vagy tömegtüntetés, a feszültséget gyakorlatilag mindig alku és engedmény vezette le. A konfrontációkat sikerült messzemenően elkerülni, sokkal inkább, mint számos régi piacgazdaságban.

Egymástól nagyon különböző ideológiáktól áthatott kormányok követték egymást. Az 1990 előtti utolsó években a kommunista párt reformszárnya volt kormányon, 1990-tól 1994-ig egy nemzeti-kereszténydemokrata orientációjú koalíció, majd 1994 óta a szocialisták és a liberálisok koalíciója. S mégis, 1995 márciusáig szinte teljes a kontinuitás abban, hogy tartósan fennmaradt az elégedetleneknek tett engedményeken alapuló kompromisszum, a konfrontációk elkerülésének hagyománya.

A „jelen–jövő” probléma

A magyar gazdaságpolitika a hatvanas évek elejétől kezdve „fogyasztáspárti” volt. Ez éles szakítás volt a gazdaságpolitika sztálini klasszikus szocialista prioritásaival, amely a beruházást, az erőltetetten gyors növekedést, az erős ipari és katonai hatalom mielőbbi megteremtését tekintette elsődlegesnek, s amely például Magyarországon kész volt ennek érdekében a fogyasztás háttérbe szorítására.

Nem feladatom a politikusok egyéni pszichológiáját elemezni. Mi készítette őket a fogyasztásorientációra? A nép anyagi jólétével való őszinte törődés? Vagy politikai machiavellizmus? A korábban elmondottak fényében nyilvánvaló, hogy az anyagi jólét előtérbe helyezése is eredeztethető az 1956-os traumából. Ha a kommunista hatalom „jóban akar lenni” az általa uralt néptömegekkel, akkor sokkal jobban oda kell figyelnie anyagi életszínvonalukra; el kell érnie, hogy elégedettek legyenek. Éppen ez fogja eleve elsimítani a konfliktusokat; leginkább ezzel lehet megelőzni a tiltakozást, tüntetést, felkelést. Végül is közgazdasági hatását tekintve egyre megy, hogy a politikusi mentalitásra vonatkozó két feltevés közül melyik milyen mértékben igaz.

Az új gazdaságpolitikai orientációnak volt egy „aranykorszaka”: 1966 és 1975 között visszaesés és megtorpanás nélkül, évről évre nőtt a lakosság fogyasztása, mégpedig átlagosan évi 5,3 százalékkal. (Lásd a 2. táblázatot.) Ez volt sok család életében az első fridgesider, az első Trabant autó, majd később az első nyugati utazás korszaka. Ekkor asszociálódott egymással a magyar lakosság nagy részében a reform és a növekvő jólét. Ekkor kezdett kialakulni külföldön is a Kádár-rendszerről alkotott félig igaz, félig torz kép: „a láger legvidámabb barakkja”. Ez volt a fogyasztásorientált gazdaságpolitika *offenzív* szakasza.

Ebben az időszakban még gyorsan, a fogyasztásnál gyorsabban nőtt a termelés is. A termelés és ezzel együtt a fogyasztás növekedését azonban a hetvenes évektől kezdve részben azon az áron érték el, hogy elkezdett gyülni a külföldi adósság. Ráadásul a hetvenes évek végétől megváltoztak a GDP belföldi felhasználásának arányai is: nőtt a fogyasztás és csökkent a beruházás hányada. A termelés növekedése mind inkább lelassult, hosszú időszakon át közel járt a stagnáláshoz, majd 1991-től

⁴ A taxisblokádnak történetéről lásd *Bozóki–Kovács* [1991], *Kurtán–Sándor–Vass* (szerk.) [1991], *Rockenbauer* [1991].

kezdve súlyosan visszaesett. Éppen az ilyen helyzet a próbája annak, mennyire erős a fogyasztás súlya a gazdaságpolitika preferenciáiban. Nos, a fogyasztásorientált gazdaságpolitika kitartóan folytatódott a stagnáló, sőt visszaeső gazdaságban, a politikai fordulat előtt, alatt és után is, immár *defenzív* módon. „Ha már elkerülhetetlen, hogy csökkenjen a fogyasztás – legyen a csökkenés minél lassabb és minél kisebb.” (Lásd a 3. táblázatot.) Ez a törekvés élesen mutatkozott meg az 1988–1993-as időszakban: miközben ebben a hat évben a GDP átlagban évi 3,7 százalékkal csökkent, a lakosság összes fogyasztásának csökkenése csak évi 1,5 százalék volt. (Lásd a 2. táblázatot.) A késői Kádár-korszakban, majd a parlamenti demokrácia első öt évében a fogyasztáspárti politika a beruházásokra – és nem a fogyasztásra – rótt ki a maradékváltozó szerepét. Jól látható a 2. táblázatban: az állóeszközök felhalmozása előbb nagyobb mértékben lassult, később pedig gyorsabban esett vissza, mint a GDP.

2. táblázat

A GDP felhasználása Magyarországon, 1960–1993
(évi átlagos növekedési ütem, százalék)

Időszak	GDP	Végző fogyasztás		Bruttó felhalmozás	
		összesen	ebből: a lakosság összes fogyasztása	összesen	ebből: állóeszközök felhalmozása
1961–1965	4,4	3,7	3,4	5,2	5,1
1966–1975	6,3	5,3	5,3	8,5	9,1
1976–1987	2,5	2,3	2,1	-0,2	0,9
1988–1991	-4,0	-2,5	-2,9	-7,6	-5,4
1988–1993*	-3,7	-1,1	-1,5	-4,7	-4,3

* 1993-ban az összes végző fogyasztásra vonatkozó adat tartalmazza az adósságtörlesztés-ként kapott orosz hadieszközimportot is.

Forrás: KSH [1994b] 2. o.

3. táblázat

A GDP, a fogyasztás, a reáljövedelem és a reálbér alakulása Magyarországon
(1987 = 100)

Év	GDP*	Egy főre jutó fogyasztás**	Egy főre jutó reáljövedelem	Egy keresőre jutó reálbér***
1988	100	96	99	95
1989	101	99	102	96
1990	97	95	101	92
1991	85	90	99	86
1992	82	89	96	85
1993	80	91	91	81
1994	81	n. a.	95	87

* A GDP adata nem egy főre vonatkoztatott adat.

** 1992-ben és 1993-ban nemzeti fogyasztás.

*** 1990-ig csak munkás-alkalmazotti körre vonatkoztatott reálbér, 1991-től a mezőgazdasági szövetkezetekben dolgozók reálbérevel együtt.

Forrás: 1987–1993: KSH [1994b] 2. és 11. o.; 1994: KSH [1995] 35. és 106. o.

Az ismert „jelen–jövő” időpreferencia probléma egy sajátos esetével van dolgunk. A magyar gazdaságpolitika fő célja legalább két évtizedre visszamenően úgy jellemezhető, hogy minden egyes időpontban a jelen és a közeljövő fogyasztását kívánta maximalizálni, a későbbi időszakra háruló adósság növelése árán. Ez kezdetben a fogyasztás gyors növekedését biztosította, ám egy évtized után már bizonyos fokig visszafelé sült el: a termelés és vele a fogyasztás növekedési üteme is lassult, és később (részben az előző évek adósságnövelő gazdaságpolitikája miatt) mindkettő

csökkenni kezdett. Mégis, a „célfüggvény”, a rövid távú fogyasztás maximalizálása továbbra sem változott. Most ez már persze más előjellel folytatódott: a fogyasztás-csökkenés minimalizálása került napirendre, változatlanul vállalva e törekvés árát, azt ugyanis, hogy egyre tovább halmozódik az adósság.

Az „adósság” fogalmát a legszélesebb értelemben használom. Ez az átfogó értelmezés több szerzőnél már korábban is felmerült.⁵ Tekintsük át az adósság fő összetevőit!

1. Az ország külföldi tartozása. Ezzel a fajta adóssággal kapcsolatban kézzelfoghatóan érzékelhető az összefüggés: a mai fogyasztást pillanatnyilag a külföld finanszírozza, de azt holnap vissza kell fizetni a holnapi fogyasztás terhére.⁶ Magyarország esetében ez a fajta teher nyomasztóan nagy. (Lásd a 4. táblázatot.) Elsősorban a külföldi adósság terhére sikerült végrehajtani a fogyasztás csökkenését fékező defenzív politikát.

4. táblázat

Magyarország konvertibilis külső adósságának és adósságszolgálatának mutatói

Év	Bruttó adósság (milliárd dollár)	Egy főre jutó bruttó adósság (dollár)	Adósságszolgálat/áruelexport (százalék)
1975	3,9	369	25,3
1980	9,1	850	41,4
1985	14,0	1326	85,6
1990	21,3	2057	62,7
1993	24,6	2393	44,5
1994	28,5	2782	n. a.

Forrás: 1. oszlop, 1975–1981: UN [1993] 130. o.; 1982–1993: NBH [1994] 137. o.; 2. oszlop: KSH [1994b] 1. o. és [1995] 9. o.; 3. oszlop: NBH [1994] 269. o. és [1995] 108. o.

A külföldi adósság felhalmozódásához más tényezők mellett hozzájárult az is, hogy az árfolyam-politika rendszerint a túlértékelés felé hajlott, ami gyengítette az export ösztönzését és túlzott importkeresletet gerjesztett. Több időszakban megfigyelhető volt, legutoljára az 1993–1995-ös években, az 1995. márciusi reformig, hogy a pénzügyi kormányzat és a monetáris hatóság halogatta az egyre inkább elkerülhetetlen leértékelést.⁷ Ez jól beleillett abba a gazdaságpolitikába, amely mindenkor az utolsó pillanatig próbálta halasztani népszerűtlen intézkedések meghozatalát. Márpedig ismeretes, hogy a leértékelés, különösen ha szigorúbb bérpolitikával társul, húsba-vérbe vágó, az életszínvonalat közvetlenül csökkentő intézkedés.

2. Induljunk ki a következőkből: meghatározható a GDP-nek az a beruházási hányada, amely nélkülözhetetlen 1. a nemzeti vagyon fenntartásához és szerény, de elfogadható mértékű bővítéséhez és 2. a termelés szerény, de azért elfogadható

⁵ Lásd Kornai [1972], továbbá Krugman [1994]. Krugman a „rejtett deficit” (hidden deficit) kifejezést használja (161–169. o.).

⁶ Ismeretes a kérdés irodalmából, hogy más a helyzet a belföldi hitelezőkkel szemben keletkező államadóssággal. A visszafizetés idején az akkor adózó magyar állampolgárok terhére kapnak pénzt a törlesztésre vagy kamatra akkor jogosult hitelező magyar állampolgárok. Itt tehát a magyar lakosságon belül folyamatosan végbemenő redisztribúcióról van szó. Ez nem implikálja szükségképpen a társadalom egésze számára a „ma fogyasztunk, holnap fizetünk érte” dilemmát.

⁷ Azokban az időszakokban, amelyekben populistá kormányzat uralkodott egyes latin-amerikai országokban, minden esetben a devizaárfolyam felértékelésének tendenciája mutatkozott.

mértékű növekedéséhez.⁸ Ha ennél kevesebb beruházás valósul meg, akkor elmaradnak, későbbre halasztódnak olyan feladatok, amelyeket most kellene elvégezni. Az elhalasztott beruházási akciók által képzett „restancia” is egyfajta adósság, amelyet a későbbi nemzedéknek kell törlesztenie a jelen nemzedék helyett. Ezért tekinthető ez is a szélesebb értelemben vett adósság részének.

Mivel nem készült egzakt számítás a tartós növekedéshez és technikai fejlődéshez szükséges beruházási hányad nagyságáról és dinamikájáról, nem közölhetek becsléseket e „restancia” méretéről. Inkább csak közvetve tudom szemléltetni a beruházási „restancia” súlyos terhét.

– Az 5. táblázat szembeesíti néhány közepesen fejlett és gyorsan növekvő ország tartósan magas beruházási hányadának dinamikáját a csökkenő trendet mutató magyar beruházási hányad idősorával. Nem állítom, hogy Magyarországnak okvetlenül ki kellett volna tartania a korábbi magas beruházási hányad mellett.⁹ De a csökkenés igen nagy mértéke érzékelteti a fenti gondolatmenetet: a „beruházási restancia” halmozódását.

5. táblázat

A bruttó hazai felhalmozás alakulása gyorsan növekvő fejlődő országokban és Magyarországon (1980–1993)

Év	Bruttó hazai felhalmozás a GDP százalékában					
	Magyarország	Indonézia	Dél-Korea	Kína	Malajzia	Thaiföld
1980	30,7	24,3	32,0	30,1	30,4	29,1
1985	25,0	28,0	29,6	38,6	27,6	28,2
1990	25,4	30,1	36,9	33,2	31,5	41,1
1991	20,4	29,4	38,9	32,7	37,0	42,2
1992	15,2	28,7	36,6	34,4	33,8	39,6
1993	19,7	28,3	34,3	41,2	33,2	40,0

Forrás: World Bank [1995c] 58–61. o.

– Magyarországon erősen visszaestek a lakóházak és az infrastrukturális építmények (utak, vasúti pályák, hidak stb.) fenntartására és felújítására fordított kiadások. Példaképpen a lakásépítést említem: immár két évtizede erősen csökken, és az utolsó években valósággal zuhan a lakásépítés volumene. Ezt részben azzal ellentételezik, hogy a korábbinál sokkal kevesebb lakás szűnik meg, azaz fennmaradnak felszámolásra megérett lakások.¹⁰

– Különösen fenyegető a hosszú átfutású, lassan megtérülő beruházások vissza-

⁸ A kívánatos beruházási hányad meghatározása a növekedésmélet egyik központi kérdése. Nagysága többek között attól is függ, hogy milyen időszakra akarjuk maximalizálni a fogyasztást, illetve milyen meredekségű növekedési pályára akarjuk állítani a gazdaságot.

A probléma nincs megnyugtatóan lezárva; nem alakult ki teljes elméleti konszenzus. Mivel nem szeretnék ezen a helyen belebonyolódni az elméleti vitába, olyan kifejezőmódot választottam, amely talán kevésbé vált ki ellenvetést. Csak annyit mondok, hogy „szerény” növekedésre okvetlenül szükség lenne.

A jelen tanulmány gondolatmenetéhez ez is elegendőnek látszik, mert már ezzel is valamelyest érzékeltetni tudom a „beruházáshalasztás” problémáját.

⁹ A beruházási hányad csökkenése közgazdaságilag jogosult lett volna, ha ezzel párhuzamosan nő a beruházások hatékonysága. Sajnos, ez nem következett be. Ellenkezőleg, számos rossz hatékonyságú, igen költséges beruházási akció ment végbe.

¹⁰ A megszüntetett lakások átlagos évi száma az 1991–1993-as időszakban az 1976–1980-as időszakbelihez képest a negyedére esett vissza (lásd KSH [1994c] 25. o.)

esése. Ide sorolhatóak például az infrastrukturális beruházások, továbbá a tudományos kutatás fejlesztése is.¹¹

3. A széles értelemben vett adósság egy további eleme: a jövődő fogyasztásra vonatkozó törvényes kötelezettségvállalás. Idetartozik a törvényesen garantált nyugdíjakra, családi pótlékra, anyasági segélyre, táppénzre és minden egyéb szociális segélyre vonatkozó ígérvény. Ezek a mai nemzedék váltói, amelyeket majd a jövődő nemzedéknek kell beváltania. A beváltáskor ez is a gazdasági fejlődéshez szükséges beruházásokkal rivalizál az erőforrások elosztásában; ezért jogosult az adósság részének tekinteni.¹²

A továbbiakban a háromféle adósságot együttesen *társadalmi adósságnak* nevezem.¹³

Az alfejezet elején még fogyasztáspárti gazdaságpolitikáról beszéltem. A fenti fejtegetések megvilágították: *rövidlátó* fogyasztáspártiság, igen magas társadalmi diszkontrata érvényesül. A fogyasztás későbbi magasabb színvonalát teszi lehetővé, hogy mind nagyobb társadalmi adósságot görgetünk magunk előtt.

Mindez ismerősen hangzik az idősebb magyar nemzedék fülében. Annak idején a magyar sztálinizmus vezéralakja, Rákosi Mátyás így érvelt az igen magas beruházási hányadot előíró terv mellett: biztosítjuk, hogy ne együk meg azt a tyúkot, amely később aranytojást tojra. A Kádár-rezsim azzal szerzett népszerűséget magának, hogy félretolta ezt a „rákosista” doktrínát, és hozzáállott a „tyúkevéshez”. A lakosság számottevő része gyanakvással és elutasítással fogad minden olyan érvelést, amely áldozathozatalra szólít fel.

A 6. táblázat egy közvélemény-kutatást idéz, amely jól jelzi a csüggedés, az „éljük a világunkat, ki tudja, mit hoz a holnap” hangulatát, a hedonizmus felé való fordulás erősödését. Amikor a korábbi rövidlátó időpreferencia keserves következményei már jelentkeznek a fogyasztás növekedésének lassulásában, majd csökkenésében, ettől

6. táblázat

Vélemények a távolabbi életcélokról és az eszményekről, értékekről

Kijelentés	Év	A megkérdezettek a kijelentéssel			Összesen
		nem értenek egyet	részben egyetértenek	teljesen egyetértenek	
Minden olyan gyorsan változik, hogy az ember azt sem tudja már, miben higgyen	1978	46	33	21	100
	1990	17	35	48	100
	1994	13	38	49	100
Az ember az egyik napról a másikra él, nincs értelme előre terveket szőni	1978	69	17	14	100
	1990	17	35	48	100
	1994	20	34	46	100

Forrás: Andorka [1994], 5.4. sz. táblázat.

¹¹ Csúpan egyetlen példát említek: a kutatásra-fejlesztésre (K + F) fordított összeg 1993-ban változatlan áron számítva az 1987-es, legmagasabb szint egyharmadánál is kevesebb volt. A GDP-hez viszonyítva e kiadás 2,32 százalékról 1,01 százalékra csökkent (KSH [1989] 13. o. és [1994e] 13. o.).

¹² Csúpan egyetlen adattal szemléltetem az ilyen késleltetett hatású kötelezettségvállalások óriási méretét. A Világbank számítást végzett: mekkora a magyar „nyugdíjtartozás”. Így nevezik a jelenleg érvényes törvények és rendelkezések szerint a jövőben fizetendő összes nyugdíjak diszkontált jelenértékét. Kiderült, hogy a nyugdíjtartozás az 1994. évi GDP 263 százaléka. Hasonló számítást végeztek nemrég hét OECD-országra, amelyek közül Olaszországban volt a legmagasabb a „nyugdíjtartozás”. A magyar adat az olasz közelében van (lásd *World Bank* [1995a] 36. o. és [1995b] 127. o.).

¹³ A fentiekben tárgyalt három tétel nem fogja át a teljes társadalmi adósságot, mert annak más összetevői is lehetnek. Például ide sorolható az elhalasztott környezetvédelmi feladat vagy a már végbement környezeti rombolás helyreállítása.

nem fordul meg ez a hangulat; ellenkezőleg, önpusztító módon tovább erősödik: az emberek még türelmetlenebbé válnak, még kevésbé hajlandóak áldozatra.¹⁴

Hogyan érvényesül a magyar fejlődés fő jellegzetességei közötti összefüggés, azaz hogyan függ össze a transzformáció fokozatossága, az igen erősen a „ma” javára hajló időpreferencia és a politikai nyugalom óhajtása? A fokozatosság érdekében szükséges kiegyezésekhez, a konfrontációk elkerüléséhez *vonzó* politikát kell folytatni. A politikus nem vállalja a népszerűtlen „nadrágszj-megszorító” programok meghirdetését. A Ceausescu-rezsim kegyetlen repressziót alkalmazott; ez tette lehetővé számára, hogy visszafizesse a korábban keletkezett adósságot a lakosság súlyos nélkülözései árán is. A Kádár-rezsim „puha diktatúrája” uralmának utolsó egy-két évtizedében tartózkodott az elnyomás brutális eszközeitől; többek között ezért kellett népszerűsködő gazdaságpolitikát folytatnia.

Ugyanezzel a makrogazdasági dilemmával álltak szemben a demokratikusan megválasztott parlamentek és kormányok. Lengyelországban és Csehszlovákiában a hatalomra került új politikusok úgy ítélték meg: ez az az euforikus történelmi pillanat, amikor a lakosság kész meghozni a nagy áldozatot. Most kell az alkalmat megragadni arra, hogy kedvezőbb makrogazdasági arányok alakuljanak ki.¹⁵ A magyar kormányzat azonban nem volt kész erre. Miért? Lehet, hogy politikai realitásérzék vezette. Azt konstataálta, hogy a magyar lakosság, amely korábban már hozzászokott a represszió enyhüléséhez és természetesnek érezte a szabadságjogok kiterjesztését, nem tanúsított különösebb eufóriát a politikai fordulat láttán, hanem azt inkább csak csendes megelégedéssel vette tudomásul. De az is lehet, hogy az új kormány magatartásában érvényesült a régi reflex (amely persze egyáltalán nem idegen a parlamentári demokrácia szokványpolitikáinak beidegződéseitől): nem kell vállalni semmi olyat, ami népszerűtlen, és ami netán tömegtiltakozást váltana ki. Mindenesetre a kormány mereven elzárkózott a sokkterápia, a radikális stabilizációs műtét, a „nadrágszj-megszorító” takarékosági program minden változatától, s folytatta a fogyasztásmaximalizáló (pontosabban fogyasztáscsökkenést minimalizáló) politikát. A 7. táblázat a reálberek alakulásán mutatja be, milyen lényeges eltérés volt egyfelől Csehszlovákia, illetve Csehország és Szlovákia, valamint Lengyelország és Szlovénia, másfelől a fokozatosságot érvényesítő Magyarország között. Ma sem tudok elzárkózni a gondolatától: az első demokratikus magyar kormány 1990-ben egy soha vissza nem térő történelmi helyzetet mulasztott el.¹⁶

¹⁴ A hosszú időszakra elnyújtott fokozatos átalakulás mellett felhozott ismert érv: ha a fokozatos fejlődés elég hamar sikereket hoz, akkor ez híveket szerez a reformnak, akik támogatni fogják a későbbi kellemetlenebb reformlépéseket is (*Roland* [1994]). Ez az összefüggés valóban érvényesült kezdetben: az 1966–1975-ös „aranykorszak” létrehozta a későbbi reformhoz szükséges erkölcsi kezdőtöket. Itt azonban hátránynak mutatkozik az a körülmény, hogy Magyarországon igen korán kezdődött a reform. Emiatt az induló erkölcsi töke felélése is korán kezdődött meg, s mire a politikai rendszerváltásra sor került, jelentős részben már el is fogyott.

¹⁵ A „big bang” híveinek egyik alapvető érve: ha „kinyílik az esély ablaka” (window of opportunity), akkor ott be is kell nyúlni (lásd *Roland* [1994] vitaismertetését).

¹⁶ 1989-ben, a szabad választások előtt írott „röpiratomban” (*Kornai* [1989]) a lengyelországihoz sok tekintetben hasonló radikális stabilizációs-liberalizációs „műtétet” ajánlottam a jövőndő magyar parlamentnek és kormánynak. Ez magában foglalt volna különböző népszerűtlen intézkedéseket is, többek között az adóbevételek emelését, a költségvetési deficit megszüntetését, a bérek szigorú korlátozását. Javaslataimnak ezzel a részével jóformán egyedül maradtam; az akkor még ellenzékben lévő demokratikus pártok hangadó közgazdászainak többsége elvetette. A szakmában mélyen élt a korábbi időszak népszerűség-hajhászó, a megrázkódtatásoktól féltő szelleme.

Az új kormány első pénzügyminisztere, Rabár Ferenc kész volt radikális stabilizációs-liberalizációs intézkedéscsomag kidolgozására. Más konfliktusok mellett ez a radikalizmusa is hozzájárult ahhoz, hogy hamarosan le kellett mondania.

Reálbérek nemzetközi összehasonlítása
(1990–1993)

Ország	Reálbérek (változás az előző évhez képest, százalék)				1993/1989 (százalék)
	1990	1991	1992	1993	
Csehország	-5,4	-23,7	10,1	4,1	82,7
Magyarország*	-3,5	-6,8	-1,5	-4,0	85,0
Lengyelország	-24,4	-0,3	-2,7	-1,8	72,0
Szlovákia	-5,9	-25,6	8,9	-3,9	73,3
Szlovénia	-26,5	-15,1	-2,8	16,0	70,4

* 1990-ig csak munkás-alkalmazotti körre vonatkoztatott reálbér, 1991-től a mezőgazdasági szövetkezetekben dolgozók reálbérevel együtt.

Forrás: 1990–1993: *ÜN* [1994a] 79. o. és [1994b] 41. o.; Magyarország, 1990–1993: *KSH* [1994b] 11. o.; Csehország és Szlovákia, 1990–1991: *World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics* [1994] 37. o.

Azóta még egy nagy történelmi alkalom kínálkozott. 1994-ben a szocialista párt elsöprő erejű választási győzelmet aratott. Koalíciós partnerével, a radikális reformokat támogatni kész liberálisokkal együtt 72 százalékos többsége van a parlamentben. A „jelen-jövő” dilemma az új kormány hatalomra kerülésekor élesebben vetődött fel, mint valaha. Közismert hüvelykujjszabálya a parlamenti demokráciának: ha egy kormány népszerűtlen intézkedésekre kényszerül, tegye azt a parlamenti ciklus kezdetén. Mire a választásokra sor kerül, a szavazók már elfelejtették. Sőt, az is lehet, hogy akkorra már kezdik éreztetni pozitív hatásukat az évekkel azelőtt hozott szigorú intézkedések. Ez persze nem volt olyan drámaian nagy történelmi lehetőség, mint 1990, a demokratikus fordulat ideje; ez csak amolyan normális parlamenti cikluskezdési esély volt. Mindenesetre megállapítható: az új kormány elszalasztotta ezt az esélyt, és kilenc hónapon át inkább csak tétovázott. A koalíció vezető pártja, az egykori kommunista párt reformszárnyából kifejlődött szocialista párt ez esetben nem tett mást, mint folytatta az előd berögződött tradícióját. Az újabb áldozathozatal elől elzárkózó szakszervezeti és pártemberek és a szigorúbb gazdaságpolitikára kész radikálisabb közgazdász reformerek közötti kötélhúzás hónapokon át az előbbi csoportnak tett engedményekkel végződött. A korábbiakhoz hasonlóan folytatódott a „keresztülviccelés” gazdaságpolitikája.

Óhatatlanul felmerülnek a populizmussal való analógiák.¹⁷ A fentiekben leírt gazdaságpolitika – a gazdaságfejlesztés hosszú távú érdekeinek alárendelése a politikai népszerűség követelményeinek, az egyoldalú életszínvonal-orientáció – kétségkívül rokonságot mutat a populizmussal. Mégsem érezném találónak, ha egyszerűen a populizmus kelet-európai válfajának tekintenénk. A latin-amerikai populizmus (és a korábbi európai populista áramlatok) agresszív demagógiával élnek, gazdaságpolitikájukat elszabadult felelőtlenség jellemzi. Az a gazdaságpolitika, amelyet a magyar fejlődés évtizedeken át ható jellegzetességeként leírtam, ennél kevésbé elrugaszkodó. Nem demagóg, inkább óvatoskodó, ismételten megpróbál kompromisszumot kötni a lakosság életszínvonal-követelése és a közgazdaságilag indokolt, hosszabb távra előrelátó makrogazdasági követelmények között. Annyi azonban elmondható: a populizmushoz hasonló vonások állandó jelleggel épültek be a gazdaságpolitikába,¹⁸ a populizmusra való hajlam állandóan kísért, s erősen befolyásolja a politikai döntéshozókat.

¹⁷ Lásd *Bozóki* [1994], *Bozóki-Sükösd* [1992], *Dornbusch-Edwards* [1990], *Greskovits* [1994], *Hausner* [1992], *Kaufman-Stallings* [1991].

¹⁸ Ez is megkülönbözteti a latin-amerikai helyzettől, ahol egyes országokban ciklikus az események menete: meghatározott időn át uralmon van a populizmus, majd megbukik, de esetleg később újra hatalomra kerül.

Redisztribúció és paternalizmus

Az előző alfejezet aggregált kategóriákban vizsgálta a gazdaságpolitika prioritásait, és elsősorban a „fogyasztás versus társadalmi adósság” kérdésre összpontosította a figyelmet. Most vizsgáljuk meg, milyen redisztributív folyamatok szabályozzák a fogyasztást.

A 8. táblázat jelzi, hogy Magyarországon a jövedelmeken belül mind inkább csökken a munkával szerzett jövedelmek részaránya, s mind inkább nő azoknak a jövedelmeknek a részaránya, amelyek az állami és társadalombiztosítási redisztribúció révén kerülnek a háztartás kezébe.

A lakosság jövedelme fő jövedelemforrások szerint Magyarországon
(a lakosság összes jövedelmének százalékában, 1960–1992)

8. táblázat

Év	Munkából származó jövedelem	Társadalmi jövedelem			Egyéb forrásból származó jövedelem
		pénzbeli	természetbeni	együtt	
1960	80,4	7,0	11,4	18,4	1,2
1970	76,1	11,3	11,3	22,6	1,3
1975	71,5	15,5	11,7	27,2	1,3
1980	68,0	18,9	13,1	32,0	0,1
1985	65,6	19,9	14,1	34,0	0,4
1990	58,1	22,6	16,6	39,2	2,7
1992	52,8	25,0	16,4	41,4	5,8

Forrás: 1960: KSH [1971] 387. o.; 1970 és 1975: KSH [1981] 356. o.; 1980 és 1985: KSH [1986] 240. o.; 1990 és 1992: KSH [1994a] 30. o.

A 9. táblázat egy másik metszetet mutat be. Lindbeck [1990] tanulmánya felhívta a figyelmet arra, hogy a svéd gazdaságban veszélyes tendencia mutatkozik: az összes foglalkoztatott körén belül gyorsan csökken azok részaránya, akiknek jövedelme a piacról ered, és nő azok részaránya, akiknek jövedelme az állami költségvetésből származik. Összehasonlításul összeállítottuk az 1993. évre vonatkozó magyar adatokat. Az eredmény meghökkentő: a magyar arány, 1:1,65 messze felülmúlja azt a svéd 1:1,32 arányt, amelyet Lindbeck fenyegetőnek talált. A „piacról élőknek” és az „állami költségvetésből élőknek” Magyarországon kialakult arányát még abban az országban sem érték el, amelyben az érett piaccgazdaságok közül legmesszebbre ment az állami és társadalombiztosítási redisztribúció.

A második alfejezetben szó volt a gazdaságpolitika defenzív korszakáról, amikor az életszínvonal süllyedését próbálja fékezni. Nos, ez a defenzíva nem a reálbérekre irányult, amely körülbelül azonos mértékben csökkent, mint a termelés. (Lásd a 3. táblázatot.) Viszont, miközben az ország gazdasági helyzete egyre romlott, mind inkább kiterjedt a transferek rendszere. Sokkal átfogóbbá váltak a családsegítő pótlékok, nagyvonalúakká szélesedtek – legalábbis a jogosultság időtartamát tekintve – az anyasági járulékok. A Magyarországon bevezetett munkanélküliség-ellenkezelési rendszer kiterjedtebb jogosultságokat biztosított, mint számos fejlett piaccgazdaságban. A magyarországi jóléti kiadásoknak a GDP-hez viszonyított részaránya messze felülmúlja az OECD-átlagot.¹⁹

Egy korábbi írásomban bevezetett kifejezéssel élve: Magyarország koraszülött jóléti állammá vált.²⁰ Azok az országok, amelyekben igen magas a jóléti kiadások

¹⁹ A magyarországi és az OECD-országok jóléti kiadásainak összehasonlítását és statisztikai elemzését lásd Tóth [1994] cikkében.

²⁰ Azért nevezem a magyar jóléti államot koraszülöttnek, mert az ország közepes fejlettsége, súlyos fiskális gondjai, rendkívül magas adózási színvonala mellett, nézetem szerint, nem képes megengedni magának ekkora állami redisztributív terhet. A közgazdászok és szociálpolitikusok egy része éppen az ellenkező felfogást vallja (például Kowalik [1992] és Ferge [1994]). Éppen mert olyan súlyosak az átmenet okozta nehézségek, a poszt-socialista országok nem engedhetik meg maguknak a nagy jóléti transferek mellőzését.

A piaci és a nem piaci szférában résztvevők száma Magyarországon és Svédországon
(ezer fő)

Tevékenység	Svédország		Magyarország
	1970	1989	1993
1. Közigazgatás és közszolgáltatások	806	1427	875
2. Nyugdíjasok	1135	1899	2647
3. Munkanélküliek	59	62	694
4. Munkaerő-piaci programban érintettek	69	144	54
5. Táppénzen lévők	264	317	150
6. Gyermekgondozási szabadságon lévők	28	126	262
7. 1-6. összesen	2361	3975	4682
8. Piaci szektorban foglalkoztatottak	3106	3020	2842
9. 7./8.	0,76	1,32	1,65

Megjegyzések: 1. sor: Magyarországra vonatkozóan a költségvetési szervek aktív keresői. 2. sor: az adat magában foglalja mind az öregségi nyugdíjasokat, mind pedig az egyéb jogcímenen nyugdíjban részesülőket; Magyarországon esetében a nyugdíjasok száma nem tartalmazza a foglalkoztatott nyugdíjasokat (1993-ban 223 ezer fő); ők nem szerepelnek sem a piaci, sem pedig a nem piaci szférában dolgozók között. 3. sor: Magyarországon esetében regisztrált munkanélküliek száma. 4. sor: Magyarországra vonatkozóan az adat az átképzésben és a közhasznú foglalkoztatásban résztvevőket adja meg. 5. sor: Magyarországra vonatkozóan az alkalmazásban állók és ipari szövetkezeti tagok táppénzen lévő dolgozóinak arányát (5,1 százalék) vetítettük ki a piaci szféra aktív keresőire. A költségvetési szektorban dolgozók közül táppénzen lévők nem szerepelnek a táppénzesek között, elkerülendő a halmozódást. A piaci szféra aktív keresőinek táblázatban szereplő számában nem szerepelnek a piaci szféra aktív keresői közül táppénzen lévők. 8. sor: tartalmazza az állami vállalatokat és a kommunális létesítményeket is.

Forrás: Svédország, Lindbeck [1990] 23. o. Magyarország, 1. és 2. sor: KSH [1994b] 14. és 54. o.; 3. és 4. sor: *Munkaügyi Kutatóintézet* [1994] 45. o.; 5. sor: KSH [1994b] 54. o. és [1994d] 22. o.; 6. és 8. sor: KSH [1994b] 54. o.

aránya, gazdasági fejlettségben sokszorosan felülmúlják Magyarországot.²¹ Miért vállalkozott Magyarország arra, hogy teherbíró képességén felül finanszírozza az állami jóléti transzfereket? A mindenkori kormányzat számára igen fontos volt, hogy megnyugtassa az embereket. A paternalista redisztribúció kétségkívül nyugtatólag hat; számottevő részben kompenzálja a piaci szektorban legálisan szerzett reálbér csökkenését és bizonytalanságát.

Külön kiemelem az utolsó szót: a bizonytalanság problémáját. Magyarországnak nemcsak az volt a jellegzetessége az utolsó két-három évtizedben, hogy a *fogyasztás* kapott nagyobb súlyt a gazdaságpolitika prioritásai között, hanem ehhez hasonló nagy súllyal érvényesült a társadalmi-gazdasági *biztonság* követelménye is. Párhuzamosan épült ki a bizonytalanságot növelő piacgazdaság és a bizonytalanságot csökkentő redisztributív-paternalista rendszer.²² A változásoknak ez az iránya egyébként inkább összhangban volt az uralkodó szocialista ideológiával, valamint a vezető csoport hatalmi törekvéseivel, mintha a háztartás saját rendelkezésére bocsátottak volna magasabb jövedelmet. Így ugyanis a központi döntéshozók hatáskörében maradt annak eldöntése, kik, mikor és milyen mértékben részesüljenek a redisztributív transzferekből.

²¹ A fordított állítás nem állná meg a helyét: nem minden magas fejlettségű országban magas a jóléti kiadások aránya. Például az Egyesült Államokban és Japánban kiugróan alacsony ez az arány (lásd Tóth [1994]).

²² A két tendencia ellentmondásos jellege tükröződik a lakásszektor fejlődésében. Itt a magánépítkezések részarányának fokozatos növekedésével együtt járt a bürokratikus-paternalista elosztás szerepének relatív csökkenése.

A fentiekben leírt arányeltolódás nem előrelátó, hosszú távú kormányzati program keretében jött létre, hanem rögtönözve, egymással rivalizáló disztributív követelések hatására. Hol ez a csoport, hol amaz a réteg vagy szakma követelt magának többet, vagy legalábbis küzdött saját szerzett jogainak megcsonkítása ellen. Ezt tette minden minisztérium, a bürokrácia minden hivatala. Ezt tette minden szakszervezet és egyéb érdekvédelmi szervezet. Ezt tették saját körzetük védelmében az országgyűlési képviselők és a párttisztviselők. Sok zúgolódó csoportot azzal lehetett elcsitítani, hogy olyan új törvényes kötelezettséget vállalt az állam, amelyet nemcsak a soron következő évben, hanem a jövőben mindig be kell majd tartani. Sok esetben a költségvetési korlát újbóli felpuhításával szertették le az elégedetlenkedőket: fiskális juttatással vagy puha bankkölcsönnel mentették ki a pénzügyi válságból a csődbe ment vállalatot, bankot vagy helyi önkormányzatot.

Az elégedetlenség *disztributív csitítása* a gazdaságban mutatkozó pénzügyi egyensúlyzavarok és feszültségek egyik fő magyarázó tényezője.²³ A jóléti kiadások feltornászása olyan szintre, amelyet az adóbevételek nem képesek fedezni, növeli az államháztartási deficitet; hasonló hatást gyakorol a bajba került vállalatok, bankok és önkormányzatok kisegítése állami támogatással a munkahelyek megőrzése kedvéért. Inflációt gerjeszt a bérek fellazítása, a költségvetési korlát felpuhítása puha hitelezés révén, s persze a költségvetési deficit monetizálása, azaz a központi bank által történő finanszírozása. A folyó fizetési mérleg hiányához hozzájárul a külső adósságszolgálat növekvő terhe; ennek összefüggését a gazdaságpolitika egyoldalú fogyasztásorientációjával az előző alfejezet tárgyalta.

Fennáll az ellenkező irányú összefüggés is. Ha már egyszer kialakultak a pénzügyi egyensúlyzavarok, akkor az a kormányzati politika, amelyet a „fogyasztásvédelem”, a paternalista állami gondoskodás és a disztributív csillapítás jellemzett, képtelen volt rászánni magát a szükséges drasztikus megszorító intézkedésekre.²⁴ Ebben is folytonosság mutatkozott az 1990-es fordulat után, egészen 1995. március 12-ig.²⁵

A redisztribúció fokozatos kiterjesztése, a sok kis engedmény egymást követő, sorozatos „odadobása” is oda vezetett, hogy megvalósuljon „a gradualizmus, magyar módra”. A változások szétaprózva, egymás mellett és az időben egymást követve, kis lépésekben mentek végbe. Mindez megóvta a politikai szférát is a traumatikus megrázkódtatásoktól, hozzájárult az aránylag nyugodt politikai légkörhöz.

²³ A fejlődő országok pénzügyi válságait és stabilizációs kísérleteit elemző irodalomból jól ismert összefüggés ez: a disztributív igények felfelé nyomják a költségvetési hiányt, s ezzel hozzájárulnak az inflációhoz és más pénzügyi feszültségekhez (lásd *Haggard-Kaufman* [1992] 273–275. o.).

²⁴ Ez nemcsak a posztoszocialista átmenet idején áll fenn. A kormányok mindenütt a tiltakozás leszerelésére használják fel a stabilizációs, megszorító intézkedések enyhítésére irányuló kompenzációkat (lásd *Nelson* [1988]).

²⁵ Az 1990–1994-es időszakban kormányzó, önmagát mérsékelt jobboldali konzervatívnak minősítő koalíció utolsó pénzügyminiszterének, Szabó Ivánnak szavait idézzük: „Furcsa, de inkább szociáldemokrata, mint konzervatív programot hajtottunk végre akkoriban” (*Szabó* [1995] 15. o.). És egy másik idézet ugyanettől a politikustól: „... az elért jövedelmi – GDP – színvonalhoz viszonyítva ebben az országban túlfogyasztás történt. Ez volt az áldozat, amit az ország politikai stabilitása érdekében hozott a kormány” (*Szabó* [1994] 16. o.).

Letérés a korábbi útról: Az 1995. tavaszi stabilizációs program

1995. március 12-én a magyar kormány stabilizációs programot hirdetett meg. A jelen tanulmányban nem törekszem arra, hogy közgazdasági szempontból elemezzem a programot.²⁶ Ezt a kérdést is kizárólag politikai gazdaságtani megközelítésben vizsgálom, azaz a politika és a gazdaságpolitika kölcsönhatását elemzem. Emlékeztetőül összefoglalom a program fő elemeit.²⁷

1. Azonnal számottevő leértékelést hajtottak végre, továbbá bevezették az előre bejelentett árfolyam-leértékelési rendszert. Jelentős felárat vetettek ki az importra.

2. Előírták a költségvetési kiadások, köztük egyes jóléti kiadások csökkentését.

3. A kormány el akarta érni a reálbérek erőteljes csökkentését. Ezért szigorú határokat szabott a költségvetési szektor által fizetett jövedelmeknek és az állami vállalatok béreinek. Feltételezte, hogy ez visszatartja majd a nominálbérek növekedését a magánszektorban is.

A tanulmány írásának befejeztekor megtörténtek az első gyakorlati lépések a stabilizációs program végrehajtására. Korai lenne még azt értékelni, mennyire lesz következetes a kormány a meghirdetett politikához, mennyire sikerült az megvalósítani és meghozza-e a kidolgozói által várt eredményeket. A tanulmány többi része egy húsz-harminc éves időszak általános vonásait elemzi; aránytalan és elhamarkodott vállalás lenne hasonló mélységben vizsgálni néhány hónap tapasztalatait. A program pusztá meghirdetése is jelentős fejlemény. Éles és nyílt szakítás azzal a négy fő vonással, amely a reformfolyamat és a rendszerváltás eddigi útját jellemezte.

1. A fogyasztás prioritása helyébe a súlyosan megbomlott makrogazdasági egyensúly helyreállításának prioritása lépett, annak érdekében, hogy megteremtődjenek a tartós növekedés és ezzel együtt egy későbbi időszakban a fogyasztásnövekedés feltételei. A fogyasztás visszaesését elhárító defenzívát felfüggesztették. Hirtelen változást hajtottak végre a gazdaságpolitika időpreferenciájában. Eddig a jelen kedvéért feláldozták a jövőt; most a jelentől követelnek áldozatot a jövő érdekében. Eddig a mai fogyasztás érdekében (a fogyasztáscsökkenés lassítása, esetleg stagnálása vagy enyhe emelése érdekében) vállalták a társadalmi adósság felhalmozódását, most a társadalmi adósság további felhalmozódásának megállítására kedvéért vállalták a mai fogyasztás csökkentését.²⁸

2. A paternalista jellegű állami jóléti transferek és jogosultságok 1995. március 12-ig tabunak minősültek; egyetlen politikai erő sem vállalkozott arra, hogy csökkentésüket konkrétan javasolja. Most fordulat következett be; annak demonstrálása, hogy jogosultságokat nemcsak adni lehet, de vissza is lehet őket vonni.

3. Ellentétben a korábbi évtizedekre jellemző fokozatossággal, vonatottsággal, a kis lépések politikájával, itt most drámai hirtelenséggel vezettek be egy traumatikus hatású intézkedéscsomagot. Igaz, ez jóval kevésbé átfogó program, mint a korábbi évek lengyel, cseh vagy orosz sokkterápiája; a különbséget részben indokolja, hogy Magyarországon 1995-ben más a helyzet, mint amilyen az akkori lengyel, cseh vagy orosz volt. Mégis, fennáll bizonyos mértékű hasonlóság: a folytonosság megszakítása, a hirtelen fordulat, a megrázkódtatás.

²⁶ A magam közgazdasági álláspontját más munkáimban fejtettem ki. A program meghirdetése előtt íródott a *Kornai* [1994] tanulmány; magát a programot elemeztem *Kornai* [1995a] és *Kornai* [1995b] írásaimban.

²⁷ A jelenlegi magyar makrogazdasági helyzetet elemzik a következő írások: *Csaba* [1995], *Erdős* [1994], *Köves* [1995] és *World Bank* [1995b].

²⁸ A március 12-i stabilizációs programot az tette különlegesen sürgössé, hogy Magyarországot nagy veszélyek fenyegették a nemzetközi hitelpiacon. Amennyiben a program elhárított egy hitelválságot és az ezzel járó katasztrofális következményeket, annyiban persze a jelen generáció is azonnal hasznát látja. Fogyasztásáldozatot hoz – egy sokkal súlyosabb, fenyegető fogyasztászuhanás elkerülésére.

4. A stabilizációs csomag egyszerűben véget vetett a politikai nyugalomnak. Senki sem áztatja magát azzal, hogy a márciusi intézkedéseket konszenzus támogatná. Ellenkezőleg, a legkülönbözőbb érdekcsoportok és politikai körök fogadták jó esetben kételkedve vagy kritikusan, rossz esetben éles tiltakozással.

Miért habozott az 1994 júliusában hatalomra került kormány kilenc hónapig?²⁹ A válaszhoz vissza kell térnünk a legutóbbi, 1994. májusi magyar választási eredményekhez, és azt a kérdést kell feltennünk: kik és miért szavaztak a választásban győztes szocialista pártra?³⁰ És miért szenvedett el súlyos választási vereséget az a koalíció, amelynek nagy parlamenti többsége volt négy évvel korábban? Csupán néhány tényezőt emelek ki. Az egyik indíték kétségkívül negatív jellegű volt: a választók nagy része a rossz gazdasági helyzet miatt egyszerűen az addig hatalmon volt kormánykoalíció ellen akart szavazni. Közrejátszott az is, hogy sok kormányférfi arrogáns hangon beszélt – a szocialistáktól szerényebb, inkább plebejus magatartást vártak. Az addig hatalmon volt politikusok közül jó néhányan amatőrök voltak a kormányzásban – az állami és gazdasági vezetésben gyakorlott szocialistáktól több szaktudást reméltek.

Az MSZP választói háttere igen heterogén volt. Nagy számban sorakoztak fel mögötte a munkavállalók, főképpen (bár nem kizárólagosan) a fizikai munkások. Nagy tömegben szavaztak rá a nyugdíjasok. Támogatást kapott sok értelmiségitől vagy szociáldemokrata meggyőződés alapján, vagy mert taszították őket az előző kormányzat idején kibontakozott nacionalista, antiszemita, a Horthy-rezsimet rehabilitáló megnyilvánulások. A támogatók sorában volt sok vállalkozó és menedzser is, akik nem is olyan régen vonultak át a pártnömenklatúrából a piacgazdaság üzleti világába, de azért megmaradtak a kapcsolataik a régi társaikkal. Ez a korántsem teljes felsorolás is jelzi, hogy a párt választótábora olyan csoportokból áll, amelyek között nem csak egyetértés áll fenn, hanem amelyeket erős érdekkonfliktusok állíthatnak szembe egymással.

A szocialista párt választási propagandája ambivalens volt. Technokrata szakemberei igyekeztek becsületesen felhívni a választók figyelmét arra, hogy az ország nehéz helyzetben van, és csodák nem várhatók. De a párteberek egy-egy elszólása mégiscsak azt engedte sejtetni, hogy a szocialista párt az élet gyors javulását ígéri. S ami ennél is fontosabb, akár ígérték a választóknak, akár nem, sokan abban a reményben szavaztak a szocialista pártra, hogy az szocialista eszmények alapján áll. „Baloldali” lesz; nem a gazdagok, hanem a szegények pártjára áll majd; gyorsan hozzálát a munkások, a nélkülözők, a nyugdíjasok életkörülményeinek javításához. Azt remélték, hogy megvédi az állami paternalista gondoskodás rendszerét, sőt talán visszahozza a teljes foglalkoztatást és a munkahely biztonságát is. Számos más posztszocialista országban is hasonló várakozások juttatták választási győzelemhez a kommunista pártokból kinőtt szocialista-szociáldemokrata pártokat. Érthető, hogy Magyarországon még inkább ezt várták, hiszen a magyar reformszocializmus ment el a legmesszebbre az anyagi jólét és a szociális biztonság értékeinek a szolgálatában.

A választások után a szocialista párt koalícióra lépett a Szabad Demokraták Szövetségével. Ennek történeti gyökerei az egykori ellenzéki mozgalomig nyúlnak vissza. A történelem groteszk fintora, hogy az ellenzék és utódaik, illetve az őket zaklatók és azok utódai most azonos kabinetben ülnek és együtt szavaznak. A párt a makrogazdasági egyensúly radikális helyreállítását szorgalmazta az elmúlt két évben; ezt nyíltan hirdette a választások során is. Nem tiltolta, hogy az országnak nagy gazdasági nehézségei vannak, s hogy áldozatokkal járó megszorító intézkedé-

²⁹ Lásd Gombár [1995], Kéri [1994] és Lengyel [1995].

³⁰ Az 1994-es választások politikai és szociológiai hátteréről lásd Ágh [1995], Gázsó–Stumpf [1995] és Sükösd [1995].

sekre lesz szükség. Eszméi elsősorban az európai liberális gondolatokat foglalják magukban, de a párt híveinek egy részétől nem idegenek a szociáldemokrata elvek sem.³¹

A két pártból alakult koalícióé a parlamenti mandátumok 72 százaléka. Ez ahhoz is elég, hogy a kétharmados többséget igénylő törvények esetében is megszavazzák a kormány javaslatait. Ha csupán a pártok mandátumainak számarányait nézzük, akkor azt hihetnénk: a koalíciós pártok mindent azonnal keresztülvihetnek a parlamentben, amire csak elhatározzák magukat. Ám éppen ezzel, a kormány elszántságával, a két párt közötti egyetértéssel, és mindenekelőtt a szocialista párton belüli egységgel volt probléma a választást követő kilenc hónapon át – s ezzel visszajutottunk a stabilizáció kérdéséhez.

Nyilvánvaló az elmondottakból: a szocialista pártnak nem volt mandátuma a választóitól egy súlyos megszorításokkal járó stabilizációs programra. A szocialista politikusok jó része megpróbált a korábban berögződött viselkedési rutin szerint kitérni a feladat elől. Nem mert szembeállni a választóival. A szocialista párton belüli tanácskozásokon, a szakszervezetekkel folytatott tárgyalásokon nem egyszerűen megosztottság mutatkozott, hanem egy radikális stabilizációs program ellenfelei erősebbnek látszódtak, mint a hívei. Hónapokon át habozás, mellébeszélés és szinte teljes tehetetlenség jellemezte a kormányt a gazdaságpolitika alapkérdéseiben.

A kormányzat végül is úgy ítélte meg: nincs helye további halasztásnak; el kell kezdeni fizetni a számlát azért a többletfogyasztásért, amelyet a korábbi nemzedékek élveztek. Felmerül a kérdés: miért csak 1995 márciusában? És miért éppen akkor? Miért nem próbálkozott tovább a mai vezetés a „keresztülevickelés” folytatásával? Nem ismerem a politikai processzus kulisszatitkait, ezért csak hipotéziseket körvonalazhatok. Talán a nyugtalanító gazdasági statisztikák hatottak kijózanítólag. Hogy csak egyet említek ezek közül: Magyarország folyó fizetési mérlegének deficitje egyenlő volt 1993-ban a GDP 9 százalékával; majd 1994-ben, a javulási remények ellenére a GDP 9,5 százalékára nőtt. Talán a mexikói események okoztak rémületet. Igaz, a magyar helyzet sok tekintetben kedvezőbb, például abban, hogy a magyar adósságállomány nagy része hosszú lejáratú hitelekből áll. Mégis, egy látszólag jól fejlődő ország pénzügyi helyzetének hirtelen megingása félelmet kelthetett a magyar vezetők körében. Végül még egy tényező: a Magyarországról alkotott külföldi vélemény mind negatívabbá vált. Amíg csak az IMF-fel állt vitában a magyar gazdasági vezetés, még arra gondolhatott: itt csak a szokásos polémia folyik a szigorkodó IMF és a nehézségekkel küzdő kis ország között. De azután szaporodni kezdtek az elmarasztaló ítéletek a nemzetközi pénzügyi sajtóban, a tekintélyes hitelminősítő intézetek és a külföldi nagy magánbankok elemzéseiben és más országok vezető politikusaival folytatott személyes beszélgetésekben. Magyarország, Kelet-Európa „mintatanulója” mind gyakrabban hozott haza rossz bizonyítványt. Mindez együttvéve, s talán egyéb tényezők is oda vezettek, hogy a magyar politikai irányítás hirtelen fordulatot tett, és rászánta magát az igen szigorú és igen népszerűtlen program meghirdetésére. A konfliktuskerülés évtizedei után vállalta, hogy szembenéz az elkerülhetetlen tömegfelzúdulással.

Amikor azután elkezdte az akciót, azt szinte puccszerűen tette; a március 12-i bejelentés nem ment először keresztül a szocialista párt szélesebb fórumain, nem kérték ki előzetesen sem a parlamenti szocialista frakció, sem a párttal szimpatizáló szakszervezetek egyetértését, nem tanácskozták meg az állami bürokrácia szociálpolitikai szakembereivel. Szemük előtt lebegtek a korábbi meddő tárgyalások; egyszerűen kész helyzet elé akarták állítani saját híveiket.

Milyen politikai háttévre számíthat a program? Bizonyos fokig támaszkodhat

³¹ Az 1994-ben alakult koalícióról lásd *Kis* [1994] és *Körösényi* [1995].

a technokratikus szakértői csoportokra, továbbá a közvéleményt formáló liberális értelmiség egy részére. Támogatást remélhet a vállalkozói rétegtől, amely nagyjában egészében egyetért a programmal, bár sok fenntartással és kritikával, feltéve, hogy az megnyitja az utat a növekedéshez, amelytől több és biztosabb jövedelmet vár. Ha nem is támogatást, de legalább toleranciát remélhet azoktól a munkavállalóktól, akik fellendülő ágazatokban és vállalatokban dolgoznak; olyan munkahelyeken, ahol már túljutottak a felesleges munkaerő leépítésén; akik tehát most nem érznek közvetlen érdeksérelmet. Elegendő lesz-e ez a támogatás vagy csendes tűrés?

A tárgyilagos elemző nem adhat más választ erre a sorsdöntő kérdésre, mint ezt: nem biztos. Az első hét hónap hozott már biztató kezdeti eredményeket fontos *makrogazdasági* mutatókban: a költségvetés havi hiánya csökkent, az infláció az első áremelkedési hullám után ismét lassult, a fizetési mérleg havi deficitje lényegesen csökkent. Ez azonban csupa olyan jel, amit inkább csak a közgazdasági szakemberek becsülnek meg, a lakosság életében nem érzékelődik. Őket máris sújtja a reálbérek csökkenése, és elkeserednek a redistributív juttatások egy részének csökkentése miatt. A program *politikai és társadalmi* visszhangja széles körben visszautasító. Sorra tiltakoznak különböző szakmai csoportok és érdekképviseletek. Nemcsak a parlamenti és parlamenten kívüli ellenzék támadja élesen a programot, hanem a kormányzó párt sorain belül is sok a felzúdulás és éles kritika. Az Alkotmánybíróság a stabilizációs törvény számos lényeges elemét megsemmisítette.

A bírálát és tiltakozás sokféle árnyalatával találkozunk. Van, aki inkább csak a megvalósítás részleteit és főként a meghirdetés módját tartja helytelennek. Nincs meggyőzve arról, hogy a „csoomag” összeállításakor kellőképpen mérlegelték, hány milliárd forint költségvetési megtakarítás mekkora tömegtiltakozást „ér meg”. Sokan azért haragosak, mert a kormány nem magyarázta meg tisztelettel és meggyőzően, miért szükségesek az intézkedések. A megszorító intézkedések közlése sokszor rideg, embertelen. A szocialista párt vezető rétegében és a hozzájuk közelálló, velük sok szálon összefonódó szakszervezeti bürokrácia köreiből felzúdulnak amiatt, hogy szinte puccszerűen került sor a nagy horderejű intézkedésekre és követelik az előzetes beleszólás jogát.

Nyitva marad a kérdés: ugyanilyen intenzív lenne-e a visszautasítás, ha a bírálók által felvetett hibákat a részletekben és a lakossággal való kommunikációban nem követik el – de azért a lényeg, a megszorítás, a paternalista jóléti kiadások lefaragásának megkezdése mégis megvalósul? A válasz erre a kérdésre annál is inkább perdöntően fontos, mert tulajdonképpen még csak a program kezdeténél tart az ország. A húsz-harminc év alatt felhalmozódott makrogazdasági feszültségek feloldása nem olyan feladat, amelyet egyetlen energikus akcióval néhány hónap alatt meg lehetne oldani. Az állandóan újratermelő fizetésimérleg-hiányt és költségvetési hiányt előidéző mélyebb aránytalanságok tartós helyrehozása, az adóssághalmomány csökkentése, az infláció tartós és lényeges lelassítása, a jóléti szektor átfogó reformja – megannyi teendő, amely éveket vesz igénybe, és még sokaktól sokszor fog áldozatokat követelni.

Felerősödik-e a tömegtiltakozás, s elvezet-e átfogó, hosszan tartó sztrájkmozgalmakig és nagy utcai tömegdemonstrációkig, amelyek alááshatják a stabilizáció gazdasági eredményeit? Vagy valamelyest lecsillapodik a hangulat; hozzászoknak-e az emberek az új helyzethez? Lehetséges-e, hogy a társadalom számottevő része belátja az intézkedések közgazdasági szükségességét, vagy legalább éles tiltakozás nélkül eltűri azokat? Ezekkel a kérdőjelekkel zárom le a stabilizációs program politikai hátterével kapcsolatos első fejtegetéseket. A tanulmány utolsó fejezete még visszatér ezekre a kérdésekre.

(A cikk második, befejező részét folyóiratunk 1996. januári száma közli. A szerző elemezni fogja a tulajdonviszonyok és az intézmények fokozatos átalakulását, majd néhány összefoglaló megjegyzést fűz a magyar fejlődéshez a politikai gazdaságtan és a politikai filozófia szemszögéből.)

Hivatkozások

- ÁGH ATTILA [1995]: A magyar politika jövője. *Mozgó Világ*, 2. sz., 17–28. o.
- ANDORKA RUDOLF [1994]: Elégedetlenség, elidegenedés, anómia. Megjelent: Társadalmi átalakulás: 1992–1994. Jelentés a Magyar Háztartás Panel III. hullámának eredményeiről. Szerk.: *Tóth István György*. Magyar Háztartás Panel, Műhelytanulmányok, No. 5, BKE, KSH, TARKI, Budapest, december, 83–90. o.
- BOZÓKI ANDRÁS [1994]: Vázlat három populizmusról: Egyesült Államok, Argentína és Magyarország. *Politikatudományi Szemle*, 3. sz., 33–68. o.
- BOZÓKI ANDRÁS–KOVÁCS ÉVA [1991]: A politikai pártok megnyilvánulásai a sajtóban a taxisblokádk idején. *Szociológiai Szemle*, 1. sz., 109–126. o.
- BOZÓKI ANDRÁS–SÜKÖSD MIKLÓS [1992]: Civil társadalom és populizmus a kelet-európai demokratikus átmenetekben. *Mozgó Világ*, 18. évf., 8. sz., 100–112. o.
- CSABA LÁSZLÓ [1995]: Gazdaságstratégia helyett konjunktúrapolitika. *Külgazdaság*, 39. évf., 3. sz., 36–46. o.
- DORNBUSCH, R.–EDWARDS, S. [1990]: The Macroeconomics of Populism in Latin America. *Journal of Development Economics*, 32. évf., 2. sz. 247–277. o.
- ERDŐS TIBOR [1994]: A tartós gazdasági növekedés realitásai és akadályai. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz., 463–477. o.
- FERGE ZSUZSA [1994]: Szabadság és biztonság. *Esély*, 5. sz., 2–24. o.
- GAZSÓ FERENC–STUMPF ISTVÁN [1995]: Pártok és szavazóbázisok két választás után. *Társadalmi Szemle*, 6. sz., 3–17. o.
- GOMBÁR CSABA [1995]: Száz nap, vagy amit akartok. Megjelent: *Kérdőjelek: a magyar kormány 1994–1995*. Szerk.: *Gombár Csaba, Hankiss Elemér, Lengyel László és Várnai Györgyi*. Korridor Politikai Kutatások Központja, Budapest, 235–259. o.
- GRESKOVITS BÉLA [1994]: A tiltakozás és türelem politikai gazdaságtanáról. Latin-Amerika és Közép-Kelet-Európa átalakulásának tapasztalatai alapján. Kézirat, Közép-Európai Egyetem, Politikai Tudományok Tanszéke, Budapest.
- HAGGARD, S.–KAUFMAN, R. R. [1992]: The Political Economy of Inflation and Stabilization in Middle-Income Countries. Megjelent: *The Politics of Economic Adjustment*. Szerk.: *S. Haggard–R. R. Kaufman*. Princeton University Press, Princeton, 271–315. o.
- HAUSNER, J. [1992]: Populist Threat in Transformation of Socialist Society. *Economic and Social Policy*, No. 29, Friedrich Ebert Foundation in Poland, Varsó, december.
- KAUFMAN, R. R.–STALLINGS, B. [1991]: The Political Economy of Latin American Populism. Megjelent: *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Szerk.: *R. Dornbusch és S. Edwards*. The University of Chicago Press, Chicago és London, 15–34. o.
- KÉRI LÁSZLÓ [1994]: Mari néni, a száz nap, meg az egyszerű nép. *Népszabadság*, október 24., 13. o.
- KIS JÁNOS [1994]: Veszélyből esély – Kis János a koalícióról. 168 óra, június 14., 7. o.
- KORNAI JÁNOS [1972]: Erőltetett vagy harmonikus növekedés. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1994]: A legfontosabb: A tartós növekedés. A makrogazdasági feszültségekről és a kormány gazdaságpolitikájáról. *Népszabadság*, augusztus 29. és szeptember 2. között öt folytatásban megjelent cikksorozat.
- KORNAI JÁNOS [1995a]: Meredek út. Szabó László Zsolt beszélgetése Kornai Jánossal. *Kritika*, 6. sz., 3–6. o.
- KORNAI JÁNOS [1995b]: A magyar gazdaságpolitika dilemmái. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz., 633–649. o.
- KOWALIK, T. [1992]: Can Poland Afford a Swedish Model? Social Contract as the Basis for Systemic Transformation. A „Post-Socialism: Problems and Prospects” című konferencián elhangzott előadás. Ambleside, Cumbria, július 3–6.
- KÖRÖSÉNYI ANDRÁS [1995]: Kényszerkoalíció vagy természetes szövetség. Megjelent: *Kérdőjelek: a magyar kormány 1994–1995*. Szerk.: *Gombár Csaba, Hankiss Elemér, Lengyel László és Várnai Györgyi*. Korridor Politikai Kutatások Központja, Budapest, 260–280. o.
- KÖVES ANDRÁS [1995]: Egy alternatív gazdaságpolitika szükségessége és lehetősége. *Külgazdaság*, 6. sz., 4–17. o.
- KSH [1971]: Statisztikai évkönyv 1970. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1981]: Statisztikai évkönyv 1980. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1986]: Statisztikai évkönyv 1985. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1989]: Tudományos kutatás és kísérleti fejlesztés 1988. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994a]: Magyar statisztikai zsebkönyv 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994b]: Magyar statisztikai évkönyv 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994c]: Lakásstatisztikai évkönyv 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994d]: Statisztikai Havi Közlemények, 1. sz. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994e]: Tudományos kutatás és kísérleti fejlesztés 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

- KSH [1995]: Magyar statisztikai zsebkönyv 1994. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KRUGMAN, P. [1994]: *Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations.* W. W. Norton and Company, New York és London.
- KURTÁN SÁNDOR–SÁNDOR PÉTER–VASS LÁSZLÓ (szerk.) [1991]: Magyarország politikai évkönyve 1991. Ökonómi Alapítvány és Economix Rt., Budapest.
- LENGYEL LÁSZLÓ [1995]: Egérfogó. Megjelent: *Kérdőjelek: a magyar kormány 1994–1995.* Szerk.: *Gombár Csaba, Hankiss Elemér, Lengyel László és Várnai Györgyi.* Korridor Politikai Kutatások Központja, Budapest, 13–49. o.
- LINDBECK, A. [1990]: *The Swedish Experience.* Seminar Paper No. 482, Stockholm, Institute for International Economic Studies, december. A „Transition to Market Economies in Central and Eastern Europe” című OECD-konferencián elhangzott előadás, Párizs, november 28–30.
- MUNKAÜGYI KUTATÓINTÉZET [1994]: Munkaerő-piaci helyzetjelentés. A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok. Budapest, április.
- NBH [1994]: *Annual Report 1993.* National Bank of Hungary, Budapest.
- NBH [1995]: *Monthly Report,* National Bank of Hungary, 3. sz.
- NELSON, J. [1988]: *The Political Economy of Stabilization: Commitment, Capacity and Public Response.* Megjelent: *Toward a Political Economy of Development: A Rational Choice Perspective.* Szerk.: *R. Bates.* University of California Press, Berkeley.
- ROCKENBAUER ZOLTÁN [1991]: Társadalmi ünnepek, tüntetések és sztrájkok az 1990-es esztendőben. Megjelent: Magyarország politikai évkönyve 1991. Szerk.: *Kurtán Sándor, Sándor Péter–Vass László.* Ökonómia Alapítvány és Economix Rt., Budapest, 213–219. o.
- ROLAND, G. [1994]: *The Role of Political Constraints in Transition Strategies.* *Economics of Transition,* 2. évf., 1. sz., 27–41. o.
- SÜKÖSD MIHÁLY [1995]: 1995: az indentitás gondjai. *Mozgó Világ,* 21. évf., 2. sz., 29–33. o.
- SZABÓ IVÁN [1994]: Minden a mézeshetekben dől el. Varga György interjúja. *Figyelő,* május 26., 16–17. o.
- SZABÓ IVÁN [1995]: 168 óra, 7. évf., 9. sz., 15. o.
- SZAKOLCZAI ATTILA [1994]: A forradalmat követő megtorlás során kivégzettekről. Megjelent: *Évkönyv III,* 1956. Szerk.: *Bak János és szerkesztőtársai.* 1956-os Intézet, Budapest, 237–256. o.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1994]: A jóléti rendszer az átmenet időszakában. *Közgazdasági Szemle,* 3. sz., 313–340. o.
- UN [1993]: *Economic Bulletin for Europe 1992.* Vol. 44. United Nations, Economic Commission for Europe, New York.
- UN [1994a]: *Economic Survey of Europe in 1993–1994.* United Nations, Economic Commission for Europe. New York és Geneva.
- UN [1994b]: *Economic Bulletin for Europe 1994.* Vol. 46. United Nations, Economic Commission for Europe. New York és Geneva.
- WORLD BANK, THE [1995a]: *Hungary: Structural Reforms for Sustainable Growth.* Első vázlat. Document of the World Bank, Country Operations Division, Central Europe Department, Report No. 13577–HU, Washington DC, február 10.
- WORLD BANK, THE [1995b]: *Hungary: Structural Reforms for Sustainable Growth.* Document of the World Bank, Country Operations Division, Central Europe Department, Report No. 13577–HU, Washington DC, június 12.
- WORLD BANK, THE [1995c]: *World Tables 1995.* Washington, DC.
- WORLD ECONOMY RESEARCH INSTITUTE, WARSAW SCHOOL OF ECONOMICS [1994]: *Poland, International Economic Report 1993–1994.* Varsó.

CSONTOS LÁSZLÓ

Fiskális illúziók, döntésemélet és az államháztartási rendszer reformja

A költségvetési kiadások szerkezetének radikális átrendezésével járó államháztartási reformot jelentős társadalmi és politikai ellenállás fogadta. Míg az érdekeikben sértett csoportok elégedetlenségében nincs semmi meglepő, paradox jelenség, hogy sokszor azok is elutasítják a tervezett intézkedéseket, akik elvileg a reformok potenciális haszonélvezői közé tartoznak. A tanulmány ezt a paradoxont egyrészt az állampolgárok fiskális illúzióira, másrészt pedig a *status quo* hatásként számon tartott döntéseméleti anomáliára vezeti vissza.*

A kormányzati kiadások radikális csökkentése, valamint a költségvetési kiadások szerkezetének átrendezése az államháztartási reform szerves része. Az efféle változtatások – amennyiben közjavak fogyasztásához fűződő „szertett” jogok megvonásával, illetve közjavak előállításával kapcsolatos finanszírozási mechanizmusok (magyarán: adóterhek) módosításával járnak együtt – érdekeket sértenek, és az érintett csoportok ellenállását válthatják ki. Mindebben természetesen semmi meglepő nincs. Annál meglepőbb viszont, ha a tervezett reformok olyan kváziközjavak esetében ütköznek ellenállásba, amelyek összköltsége minden valószínűség szerint nagyobb, mint társadalmi haszna, és amelyeket az érintettek meggyőződése szerint alternatív finanszírozási konstrukciókban – magánjósággként – hatékonyabban és jobb minőségben lehetne előállítani.

Úgy tűnik számomra, hogy a magyar „koraszülött” jóléti állam¹ nagy ellátó rendszerei („ingyenes” egészségügyi ellátással párosuló állami egészségbiztosítás, „in-

* A tanulmányt a Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (TÁRKI) készítette a Pénzügyminisztérium számára Az államháztartási reform hatása a lakossági jövedelmek eloszlására című kutatási program keretében. A tanulmányban foglaltak a szerző saját álláspontját tükrözik.

Köszönettel tartozom *Bánfalvi Istvánnak* (Fraternité Rt.), *Fertő Imrének* (KTI), *Gál Róbertnek* (TÁRKI), *Lelkes Orsolyának* (PM), *Pápai Zoltánnak* (BKE, Közszolgálati tanszék), *Rudas Tamásnak* (TÁRKI), *Szakadát Lászlónak* (BKE, Mikroökonómia tanszék), *Szántó Zoltánnak* (BKE, Szociológia tanszék), valamint *Tóth István Györgynek* (TÁRKI) azokért a megjegyzésekért, amelyeket A költségvetés alakulásának közgazdasági és szociológiai tényezői című kutatási program részeredményeinek 1995. augusztus 28-án tartott nyilvános vitáján fogalmaztak meg. Ugyancsak köszönettel tartozom *Hetényi Istvánnak* az említett vita résztvevőihez eljuttatott írásos megjegyzéseikért. Köszönetet szeretnék mondani továbbá azért az értékes segítségért, amelyet az anyaggyűjtés során *Bodó Pétertől*, *Janky Bélától* és *Takács Károlytól* kaptam.

¹ Lásd erről Kornai János A legfontosabb: a tartós növekedés című cikksorozatának második részét (*Kornai* [1994]), valamint Tóth István György A jóléti rendszer az átmenet időszakában című tanulmányát (*Tóth* [1994]).

gyenes” közoktatás, állami nyugdíjbiztosítás) éppen ilyesfajta kvázi-, azaz legalábbis részben magánjavakkal helyettesíthető közjavakat testesítenek meg. A szóban forgó közjavakkal összefüggő szolgáltatások minősége huzamosabb ideje romlik, miközben az előállításukat szavatoló rendszerek fenntartási és működési költségei emelkednek. A nagy ellátó rendszerek működését övező általános társadalmi elégedetlenség ellenére azonban azt látjuk, hogy az e téren bevezetni kívánt reformok egyrészt a kérdéses rendszereket adminisztráló hivatalnokok, másrészt viszont – és ez paradox – az egyébként frusztrált és elégedetlen fogyasztók és kliensek ellenállásába ütköznek.

A jelen tanulmányban a fenti paradoxonra keresek magyarázatot. Amellett érvelek, hogy az államháztartási reformmal szembeni ellenállást ezen a területen – a *status quo* fenntartásában érdekelt csoportok nyílt járadékszerző törekvései mellett – részben úgynevezett fiskális illúziók, részben pedig bizonyos döntésméleti anomáliák magyarázzák.

Fiskális illúziók

A közgazdaságtan és ezen belül a közösségi döntések elmélete fiskális illúziók létezéséről beszél abban az esetben, amikor a szavazópolgárok nem képesek fölmérni a kormányzati költsékezés következményeit, illetve alábecsülik a kormányzati programok valódi költségeit.² Fiskális illúziók létezése tehát az alapvető költségvetési paraméterek szisztematikusan torzított percepciójából fakad, és szuboptimálissá teszi a választópolgárok fiskális döntéseit. Ez az eset, racionálisan tájékozódni igyekvő választópolgárokat föltételezve, akkor állhat csak elő, ha a törvényhozók eltitkolják a szavazópolgárok elől a szóban forgó következményeket és költségeket. Amennyiben a szavazópolgárok a rájuk kirótt adóterhek nagyságából következtetnek a kormányzati szféra méreteire, a kormányzati programok számát és a kormányzati szféra méretét a választópolgárok akarata ellenére csak akkor lehet növelni egy demokratikus társadalomban, ha a törvényhozó és végrehajtó hatalom birtokosai úgy tudják fokozni az adóterheket, hogy a szavazópolgárok nem veszik észre: megnövekedett adóterheik finanszírozzák az egyre terebélyesedő régi, valamint az egyre ambiciózusabb új programokat.³

Ha meggondoljuk azonban, hogy egy-egy individuális választópolgár szavazata csupán elenyésző hatást gyakorol egy kollektív döntési folyamat végeredményére, akkor – Anthony Downs immár klasszikus érvrendszerét követve – könnyű belátni, hogy a reprezentatív választópolgárnak nem fűződik érdeke ahhoz, hogy erőforrásokat áldozzon a kormányzati programok előnyeivel és költségeivel kapcsolatos információk összegyűjtésére és mérlegelésére. A reprezentatív szavazópolgár tehát nagy valószínűséggel a „racionális tudatlanság” állapotában leledzik, ami természetesen még valószínűbbé teszi, hogy torzítottan fogja észlelni a legfontosabb fiskális paramétereket.

A fiskális illúzióknak a következő fontosabb megnyilvánulási formái és forrásai vannak (lásd erről *Oates* [1988]):

1. az adórendszer bonyolultsága;
2. az adórendszer jövedelemrugalmassága;

² Lásd *Mueller* [1989], 271. o. és 342–344. o., valamint *Cullis–Jones* [1992] 314–315., 380. és 455. o.

³ Az adóterhek elrejtéséről és ennek következményeiről lásd *Puviani* [1903], valamint *Buchanan* [1967]. Puviani művét a fiskális illúziók elméletének első módszeres kifejtéseként tartja számon a szakirodalom.

3. az államadóssággal, illetve az adósságteremtés révén történő finanszírozással összefüggő illúziók;

4. az úgynevezett légyapírhatás.⁴

1. Az *adórendszer bonyolultsága* azt jelenti, hogy a választópolgárok által viselt adóterhek szétaprózottan jelennek meg, és így az egyes adófizető számára roppant nehéz a közjavak „adóárát” (adóterhét), azaz a kormányzati programok tulajdonképeni költségeit megállapítani. A fiskális illúziók empirikus elemzése szempontjából az előbbi állítás a következő hipotézissel egyenértékű: minél bonyolultabb és átláthatatlanabb az adórendszer, annál valószínűbb, hogy a reprezentatív szavazópolgár alábecsüli a kormányzat által előállított közjavak költségeit. Ebből a hipotézisből viszont az a további – szintén empirikusan tesztelhető – állítás következik, hogy minél bonyolultabb az adórendszer, annál nagyobb a költségvetési kiadások részaránya az összkiadásokon belül.⁵

2. Az *adórendszer jövedelemrugalmassága* esetében arról van szó, hogy az érintett egyének nem törődnek a közkiadások növekedésével, amennyiben ezt az adókulcsok növelése nélkül, vagyis pusztán az összjövedelem növekedése révén fedezni lehet, ám tiltakoznak a költségvetési kiadások kiterjesztése ellen, ha ez az adókulcsok érzékelhető emelésével jár együtt. A fiskális illúzióknak ez a formája azt az empirikusan tesztelhető állítást implikálja, hogy a viszonylag nagy jövedelemrugalmassággal rendelkező adórendszerek gazdasági növekedés vagy inflációs periódusok esetén a költségvetési kiadások gyorsabb és jelentősebb bővülését idézik elő, mint a kisebb jövedelemrugalmasságú adórendszerek.

3. Az *államadóssággal (vagy adósságteremtés révén történő finanszírozással) kapcsolatos fiskális illúziók* létezése a makroökonómiából jól ismert *Ricardo-féle ekvivalencia* cáfolatát jelenti. A Ricardo-féle ekvivalencia értelmében – racionális és tökéletesen informált szavazópolgárokat feltételezve – nincs különbség a kormányzati programok adók vagy kötvények révén történő finanszírozása között. A kötvényfinanszírozással ugyanis jövőbeli adóterhek járnak együtt, és a racionális szavazópolgárok ezeknek az adóterheknek a jelenre diszkontált értékét hasonlítják össze az aktuálisan esedékes adóterhekkel, amikor választanak a kormányzati programok közvetlen adók vagy kötvénykibocsátás révén történő finanszírozása között. Több jel mutat viszont arra, hogy a valóságban az egyének pontosabban észlelik a közjavak költségeit, ha közvetlen és aktuális adók – nem pedig jövőbeli megnövekedett adóterhek – révén kell fizetniük értük. Ha viszont ez így van, akkor a közjavak, kormányzati és jóléti programok adósságteremtés révén történő finanszírozása nagyobb fiskális kiadásokat eredményez, mint az adók kivetése révén történő finanszírozás, hiszen az előbbit könnyebb elfogadtatni az adósságillúzió áldozataival, mint az utóbbit. Ráadásul adósságteremtés révén történő finanszírozás esetén az érintettek intertemporális és intergenerációs potyautazásra is kísértést érezhetnek, arra számítva, hogy az amúgy is bizonytalan jövőben esedékes adószámát nem nekik kell majd kiegyenlíteniük.

⁴ A fiskális illúziók egy további formáját testesítik meg az úgynevezett *bérlői illúziók*. Empirikus megfigyelések azt mutatják, hogy olyan közösségekben, amelyekben a bérlők számaránya – a tulajdonosokéhoz képest – magas, relative többejt költenek helyi közjavakra, mint azokban a közösségekben, amelyekben a bérlők aránya viszonylag kicsiny. A jelenség magyarázata abban rejlik, hogy a helyi közjavak nagyobb kínálatát finanszírozó magasabb vagyonaadó terheit a tulajdonosok ugyan továbbhárítják a bérlőkre, ám ezek nem észlelik – innen a „bérlői illúzió” elnevezés – a megemelkedett bérelti díjak és a helyi közjavak kínálatára közti összefüggést. Lásd erről például *Bergstrom-Goodman* [1973], valamint *Martinez-Vazquez* [1983].

Magyarországon, úgy gondolom, szintén léteznek bérlői illúziók, ám ezek természete a bérlők-közösségi tulajdonos viszony eltérő szerkezete miatt más, mint abban az esetben, amikor a helyi közjavak kínálatát túlnyomórészt helyi adókból fedezik.

⁵ A szóban forgó hipotézis empirikus ellenőrzésével kapcsolatban lásd *Oates* [1988], 69. o., valamint *Wagner* [1976].

4. Végül a „légyapírhatás” a fiskális illúzióknak arra a változatára utal, amely úgy jön létre, hogy a helyi önkormányzat egyösszegű támogatást kap a központi költségvetésből, ám a lakosok ezt nem személyes jövedelmük növekedéseként, hanem a helyi kormányzati kiadások „adóárának” csökkenéseként érzékelik (Vö. *Courant–Gramlich–Rubinfeld* [1979]). Azaz: az érintettek sokkal kisebb ellenállást tanúsítanak a közkiadások növekedésével szemben, ha ennek finanszírozása központi költségvetési támogatásból, nem pedig személyes jövedelmük ezzel egyenértékű, de más forrásból származó növekményéből történik. Bár a magyar államháztartási rendszer nem federális szerkezetű, a légyapírhatáshoz hasonló effektust eredményezhet az a tény, hogy a helyi közjavak finanszírozása jórészt a szavazópolgárok „háta mögött”, a személyi jövedelemadóból a központi költségvetésbe befolyt összegek egy részének visszaáramoltatásával történik.

Az elmondottak alapján a fiskális illúziók létezésére vonatkozó hipotéziseinket a következő egyszerű modell segítségével tesztelhetjük.⁶ Tegyük fel, hogy a medián szavazópolgár közjavak iránti kereslete (D_k) az adott egyén által a közjavakért fizetendő adóártól (P_m), valamint a vizsgált egyén jövedelmétől (Y_m) függ. Pontosabban:

$$D_k = P_m^\beta Y_m^\delta, \quad (1)$$

ahol β és δ a kereslet ár- és jövedelemrugalmasságát jelöli. A medián szavazópolgár által észlelt adóár – megkülönböztetve ezt a P_m tulajdonképpeni adóártól vagy adótehertől – P_m^p -vel fogok hivatkozni. Ha a közjavak iránti kereslet megegyezik a közjavak kínálatával, vagyis ha $D_k = S_k$, az előállított közjavakkal járó szolgáltatások egységköltsége pedig c_k -val egyenlő, akkor a közjavakra fordított kiadások (E) $c_k \cdot D_k$ -ra rúgnak. Azaz:

$$E = c_k D_k. \quad (2)$$

A valóságban az érintettek a közjavakat közintézményekben (kórházak, iskolák stb.) veszik igénybe. A közszolgáltatások és a közintézmények közti kapcsolat természete attól függ, hogy pontosan hol helyezkedik el az adott jószág, illetve szolgáltatás a tiszta magánjavaktól a tiszta közjavakig terjedő spektrumban. Közlelebről:

$$S_{ki} = n^a S_k, \quad (3)$$

ahol S_{ki} az adott közintézmény szolgáltatásainak egy egységét, n a népességet, S_k pedig az adott közjószág egy egységét jelöli. Az a paraméter végül a kérdéses közjószág pozícióját méri a tiszta magánjavaktól a tiszta közjavakig terjedő spektrumban. Tiszta magánjavak esetén a értéke 1, tiszta közjavak esetén viszont 0.

Ha a közintézményekre jutó egységköltséget c_{ki} -vel jelöljük, akkor a közjavakra fordított költségvetési kiadásokat (E) a következőképpen fejezhetjük ki:

$$E = c_{ki} S_{ki} = c_{ki} n^a S_k. \quad (4)$$

A medián szavazópolgár által fizetendő adóár, vagyis P_m az összadóból rájutó részesedéstől függ. A medián szavazóra jutó adóterhet (T_m) a kormányzat összes adóbevételeinek (T) függvényében a következőképpen fejezhetjük ki:

⁶ A szóban forgó modellt *Heyndels–Smolders* [1994] alapján ismertetem. Lásd még *Wyckoff* [1988] és *Wyckoff* [1991].

$$T_m = (\gamma_m/n) T, \quad (5)$$

ahol γ_m a medián szavazóra nehezedő fiskális nyomást méri. A γ_m együttható értéke 1, ha a medián szavazó által viselt adóteher megegyezik az átlagos adóteherrel a vizsgált közösségen belül. A szóban forgó adóteher fényében a medián szavazó által a közszolgáltatások egy egységéért fizetendő ár a következő lesz:

$$P_m = T_m c_k = \gamma_m T c_{ki} n^{(a-1)}. \quad (6)$$

A közjavakra fordított összes kormányzati kiadást így a következő összefüggés határozza meg:

$$E = c_k (\gamma_m T c_{ki} n^{(a-1)})^\beta Y_m^\delta. \quad (7)$$

Amennyiben a vizsgált javak tiszta közjavak, a értéke 0 és $c_k = c_{ki}$. Ha az árelaszticitási koefficiens értéke negatív (ez a standard föltevés), akkor a modell előrejelzése értelmében a népességváltozó együtthatója pozitív előjelű lesz. Azaz a költségvetés nagysága a népesség növekedésével egyenes arányban változik. Tiszta magánjavak esetében ($a = 1$ és $c_k = n \cdot c_{ki}$) az árelaszticitás koefficiense kiesik, n együtthatója pedig egyenlő lesz 1-gyel.⁷

A fiskális illúziók hatását a *TBO*, *TEL*, *TAD* és *TLP* változók bevezetésével mérhetjük. A szóban forgó változók közül az első az adórendszer bonyolultságát, a második az adórendszer jövedelemrugalmasságát, a harmadik az adósságteremtéssel összefüggő illúziókat, a negyedik végül a légyapireffektust ragadja meg. Így a következő specifikációhoz jutunk:

$$E = c_k (P_m^\sigma)^\beta Y_m^\delta, \quad (8)$$

ahol $P_m^\sigma = c_k \times n^a \times T_m \times TBO^\sigma \times TEL^\pi \times TAD^\mu \times TLP^\lambda$ és $\sigma, \pi, \mu, \lambda < 0$.

Azt föltételezzük tehát, hogy a *TBO*, *TEL*, *TAD* és *TLP* változók közvetlen hatást gyakorolnak a kormányzat által szolgáltatott közjavaknak a választópolgárok által észlelt árára.

A fentiekben bemutatott modell loglineáris változatát a fölmerülő mérési problémák megoldása után elvileg a legkisebb négyzetek módszerével tesztelhetjük. A loglineáris specifikáció eredményeképpen a (9) regressziós egyenlethez jutunk:

$$\ln E = b_0 + b_1 \ln POP + b_2 \ln T_m + b_3 \ln Y_m + b_4 \ln TBO + b_5 \ln TEL + b_6 \ln TAD + b_7 \ln TLP + \omega, \quad (9)$$

ahol *POP* a korábbi n (népesség) változónak felel meg.

Az együtthatók előjelével kapcsolatban azt várjuk hogy b_3, b_4, b_5, b_6 és $b_7 > 0$, míg $b_2 < 0$. A b_1 együttható előjele [mivel $b_1 = \alpha(1 + \beta)$] a vizsgált közjavak természetétől, valamint az árugalmassági együttható (β) értékétől függ. A modell teszteléséhez helyi vagy központi költségvetésekre vonatkozó, keresztmetszeti adatokra lenne szükség. Az utóbbi esetben több különböző ország költségvetési kiadásainak vizsgálata alapján következtethetnénk a fiskális illúziók erejére.

⁷ Ha (7) mindkét oldalának logaritmusát vesszük, akkor – a (4)-t felhasználva – a következő összefüggéshez jutunk:

$$\ln E = (\beta + 1) \ln c_{ki} + \beta (\ln T + \ln \gamma_m) + [a + \beta(a - 1)] \ln n + \delta \ln Y_m.$$

Véleményem szerint a magyar választópolgárok tekintélyes része a fentiekben elemzettekhez hasonló fiskális illúziók áldozata. Az okok részben történelmi, részben pedig valószínűleg az elmúlt 20-25 év mindenkori kormányainak bevételmaximalizáló törekvéseire vezethetők vissza. A történelmi okok közül itt most kettőt szeretnék megemlíteni. Az egyik a nagy ellátó rendszerek „ingyenességének” hosszú időn át mesterségesen gerjesztett és roppant sikeresnek bizonyuló mítosza. A másik a költségvetési bevételek nagyfokú centralizáltsága. Noha a közgazdászok régóta tudják, hogy nincsenek a szó szigorú értelmében vett „ingyenebédék”, a politikusoknak és bürokrátáknak gyakran fűződött és fűződik érdekük olyan – a jövedelmek invenciózus újraelosztása révén finanszírozott – ingyenlakomák rendezéséhez, amelyekben a meghívottak ugyan nem fizetnek, ám sem ők, sem a kirekesztettek vagy távolmaradók nem tudják, hogy pontosan kik fedezik a költségeket. Decentralizált költségvetési rendszerekben pedig az állampolgároknak – a helyi tanácsok vagy önkormányzatok szintjén – inkább van módjuk arra, hogy adóforintjaik felhasználását és a helyi kormányzati programok hatékonyságát ellenőrizzék, mint az adóbevételek redisztribúciójára épülő centralizált költségvetési rendszerekben.

Az adórendszer bonyolultsága és áttekinthetatlensége szintén hozzájárul ahhoz, hogy a kormányzati szférában vagy az államháztartásban ne legyen egyszerű kideríteni, mi mennyibe kerül. Így például az adófizetők számára többnyire átláthatóbbak a személyi jövedelemadóhoz hasonló direkt adók terhei, mint az árakba beépülő fogyasztási adóké és vámoké. A különféle kormányzati kiadások és programok adóbázisainak összekuszálása, az államháztartáson belüli keresztfinanszírozás gyakorlata ugyancsak nem segíti elő, hogy a választópolgárok az állami szerepvállalás költségeiről valós képet kapjanak. Ráadásul az állami bevételek maximalizálásra törekvő kormányok szeretnek olyan adórendszereket működtetni, amelyek jövedelemrugalmasak. Ez azt jelenti, hogy a jövedelmek infláció vagy egyéb okok miatti növekedése esetén az állam adóbevételei nagyobb arányban nőnek, mint a jövedelmek, és az így keletkező „fiskális nyűg” a szavazópolgárok külön jóváhagyása nélkül növeli a kormányzati bevételeket. A választópolgárok többsége, úgy tűnik, azzal sincs tisztában, hogy a túlméretezett államháztartás, valamint az államilag finanszírozott jóléti és egyéb programok fenntartása és működtetése jelenleg az állam fokozott eladósodásához vezet, amely viszont óhatatlanul növelni fogja minden egyes adófizető polgár jövőbeli adóterheit.

A sikeres államháztartási reform egyik előfeltétele, úgy vélem, az efféle fiskális illúziók fölszámolása. Csak akkor remélhetjük, hogy a tervezett reformokat – az adott költségvetési finanszírozási rendszer jelenlegi haszonélvezői ellenében – választói csoportok széles koalíciója támogatja, ha az adófizető polgárok végre világos képet alkothatnak a kormányzati szektor, valamint a közpénzekből finanszírozott programok és ellátási rendszerek (társadalombiztosítás, egészség- és iskolaügy, nyugdíjrendszer stb.) valódi működési költségeiről.

Döntéseméleti anomáliák

Az államháztartási reformmal szembeni ellenállásnak természetesen igen szerteágazó okai vannak. A szóban forgó okok egy másik fontos csoportját véleményem szerint bizonyos döntési anomáliákban lehetjük föl. Elsősorban azokra az anomáliákra gondolok itt, amelyeket „kognitív illúziók”, „kognitív észlelési hibák” néven tárgyalt a régebbi döntéseméleti irodalom. (Vö. *Camerer* [1995] 587. o.) A kognitív illúziók népes családjából a következőkben csupán a hol „kiinduláshelyzet-effektusnak” (*endowment effect*), hol „status quo hatásnak”, hol pedig „vesztéssel szembeni averzió-

nak” nevezett tünetegyüttest kívánom alaposabban szemügyre venni.⁸ Mondanivalóm kifejtéséhez azonban először a döntéselmélet alapfogalmainak áttekintésére van szükség.

A döntéselméleti modelleket durván két csoportba sorolhatjuk. Az első csoportba azok a modellek tartoznak, amelyek leírni, megmagyarázni, illetve előrejelezni kívánják az individuális vagy kollektív döntéseket. A második csoportot viszont olyan modellek alkotják, amelyek technikai értelemben optimális döntéseket igyekeznek meghatározni az individuális vagy kollektív döntéshozó számára. Az elkövetkezőkben csak az első halmaz egy szűkebb részhalmazával, méghozzá empirikus és individuális döntéselméleti modellekkel foglalkozom.

Az individuális döntés azt jelenti, hogy a cselekvő vagy döntéshozó egyéni preferenciái, valamint hitei vagy meggyőződésai alapján és meghatározott korlátozó feltételek figyelembevételével választ bizonyos alternatívák között. Az alternatívák közti választás során a cselekvőnek tekintettel kell lennie azokra a korlátozó feltételekre, amelyek a (fizikailag, logikailag, gazdaságilag, jogilag, erkölcsileg stb.) lehetséges alternatívák halmazát (LA) a megvalósítható alternatívák halmazára (MA) szűkítik le. A korlátozó feltételek esetében olyan feltételekről van szó, amelyet a cselekvő az adott szituációban nem képes tetszés szerint manipulálni.

A racionális döntés a cselekvési alternatívák (pontosabban: a cselekvési alternatívák következményeinek) összehasonlítását előfeltételezi, vagyis azt, hogy a cselekvő – az elérni kívánt cél vagy célok szempontjából – különbséget tud tenni a számításba jövő alternatívák jósága között.

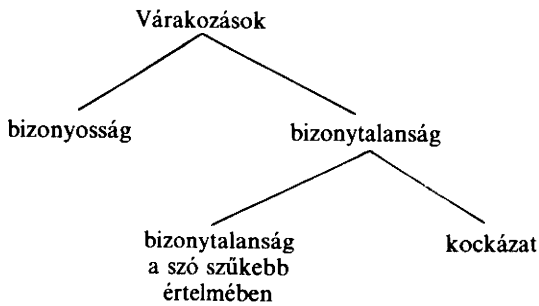
A döntéselmélet, pontosabban: a racionális döntések elmélete egyrészt azon a premisszán nyugszik, hogy a strukturális korlátok nem határozzák meg egyértelműen az egyéni cselekvést, másrészt pedig azt feltételezi, hogy a korlátokkal összeegyeztethető elemek (vagyis az MA halmaz elemei) közül a cselekvők azt az alternatívát választják, amely meggyőződésük szerint a legjobb eredményt ígéri.

Minden döntési szituációhoz hozzárendelhetünk egy döntési mezőt és egy célfüggvényt. A döntési mező 1. a cselekvési alternatívákat, 2. azok következményeit, valamint 3. a környezetnek a döntés szempontjából releváns állapotait (az ún. világalapotokat) foglalja magában. A célfüggvény viszont nem más, mint egy döntési szabály, amelynek két összetevője van: 1. egy úgynevezett preferenciakalibráló függvényre épülő hasznossági függvény és 2. egy optimumkritérium. Sematikusan:



⁸ A jelen tanulmányban egyáltalán nem vizsgálom azt a problémát, hogy a felsorolt anomáliák létrejöttét milyen döntéselméleti vagy mikroökonómiai modellek segítségével *magyarázhatjuk*. A megoldást, úgy vélem, a döntés következményei miatt érzett csodáltságot vagy bánatot figyelembe venni képes nem standard várható hasznossági elméletek (*non-expected utility theories*), illetve a fogyasztási beruházások modelljei környékén kell keresnünk. A magyarázat fontosságára ebben az összefüggésben *Kertesi Gábor* hívta föl a figyelmemet.

A cselekvési alternatívákat az $A_1, A_2, \dots, A_p, \dots, A_m$, az alternatívák következményeit az $o_{1p}, o_{2p}, \dots, o_{ip}, \dots, o_{mj}$ ($j=1, \dots, m$) szimbólumokkal jelöljük, ahol A_i az MA halmaz tetszőleges eleme, o_{ij} pedig az A_i alternatíva j következményére utal. A cselekvési alternatívákat olyan paraméterekként kezelhetjük, amelyeket a cselekvő – bizonyos határok között – manipulálni tud. Az alternatívák közötti választáshoz csak olyan következmények mérlegelésére van szükség, amelyeknek értékalakulása az elérni kívánt cél vagy célok szempontjából fontos lehet. Ezeket a következményeket az úgynevezett célváltozók írják le. A célváltozók azt adják meg, hogy a cselekvő a számításba vett alternatívákat (illetve azok következményeit) milyen szempontok alapján hasonlítja össze. Azoknak a döntés szempontjából releváns változóknak (adatoknak) az (egymást kizáró) értékconstellációit, amelyeket a cselekvő nem képes befolyásolni, a környezet állapotainak (világállapotoknak) nevezzük. A döntési modellek nemcsak az aktuális, hanem a lehetséges világállapotokat is figyelembe veszik. A világállapotokra a W_1, W_2, \dots, W_m szimbólumokkal hivatkozunk. A cselekvőnek a lehetséges világállapotokkal kapcsolatos várakozásai alapján a döntési situációk (modellek) következő típusait különböztethetjük meg:



Bizonyosság esetén a cselekvő tudja, hogy melyik világállapot következik be (azaz: milyen értékeket vesznek fel a döntés szempontjából releváns változók), s ennek megfelelően tisztában van azzal, hogy az egyes alternatívák milyen következményekkel járnak majd. Bizonytalanság esetén a cselekvő legalább két világállapot bekövetkezését tartja lehetségesnek, ám ezek közül csak az egyik fog bekövetkezni. Amikor a szó szűkebb értelmében vett bizonytalanságról van szó, a cselekvő azt tudja megmondani, hogy egyáltalán mely világállapotok következhetnek be (mely világállapotoknak van nullától különböző bekövetkezési valószínűségük), de az egyes világállapotok bekövetkezési valószínűségét nem tudja pontosan meghatározni. Kockázatos döntési situációkban viszont a döntéshozó képes szubjektív bekövetkezési valószínűségeket rendelni a lehetséges világállapotokhoz.

Az U hasznossági függvény végül nem más, mint egy olyan függvény, amely – a preferenciakalibráló függvény által a következményeknek tulajdonított elemi vagy nyers preferenciaértékekkel összhangban – minden egyes A_i alternatívához egy $U(A_i)$ hasznossági értéket rendel.⁹

⁹ Optimumkritériumként a következőkben csak maximalizálási (minimalizálási) előírásokat veszünk figyelembe.

Megalapozott (racionális) döntéshez – mint már említettem – az alternatívák, illetve az ezekhez tartozó következmények összehasonlítására van szükség. A döntésmélet feltételezi, hogy a cselekvő bizonyos preferenciák alapján választ a számításba jövő alternatívák és következmények között. A szóban forgó preferenciákat a legegyszerűbb esetben formálisan egy \succeq diadikus reláció segítségével jeleníthetjük meg. Ezt a relációt a következmények halmazán értelmezzük. Az $A_i \succeq A_j$ kifejezést így olvassuk: „ A_i legalább olyan jó, mint A_j ”. Az efféle preferenciarelációkról rendszerint feltesszük, hogy reflexívek, szimmetrikusak és teljesek. Azokat a preferenciarelációkat, amelyek eleget tesznek ezeknek a feltételeknek, preferenciarendezésnek nevezzük. Egy efféle preferenciarendezés alapján két további relációt különböztethetünk meg, nevezetesen: az úgynevezett szigorú preferenciarelációt – ezt \succ -val jelöljük – és az indifferenciarelációt, melynek \sim a jelölése.

Az A_i alternatívát akkor és csak akkor részesítjük előnyben az A_j alternatívával szemben, azaz akkor és csak akkor $A_i \succ A_j$, ha $A_i \succeq A_j$ és nem igaz az, hogy $A_j \succeq A_i$. Hasonlóképpen: az A_i és az A_j alternatíva akkor és csak akkor közömbös számunkra, azaz akkor és csak akkor $A_i \sim A_j$, ha $A_i \succeq A_j$ és $A_j \succeq A_i$. A szigorú rendezési reláció irreflexív, antiszimmetrikus és tranzitív, az indifferenciareláció viszont reflexív, szimmetrikus és tranzitív. A reflexív, szimmetrikus és tranzitív relációkat a logikában ekvivalenciarelációknak nevezik. A indifferenciareláció tehát ekvivalenciareláció.

A racionális cselekvő preferenciát – bizonyos esetekben: definíciószerűen – az előbbieken felsorolt tulajdonságok jellemzik. A preferenciarelációkat a közgazdaságtani elemzésben rendszerint egy numerikus függvény, az úgynevezett hasznossági függvény reprezentálja. A döntésméleti irodalomban hasznossági függvényről általában az alternatívák értékelése (összehasonlítása) kapcsán beszélünk, ellentétben a preferenciafüggvénnyel, amelyet a következményekre vonatkozóan értelmezzünk. A hasznossági függvény létezésének a következmények halmazán értelmezett preferenciarendezés létezése szükséges, de nem elégséges feltétele. Vannak olyan preferenciarendezések (például a lexikografikus rendezés), amelyek nem reprezentálhatók folytonos hasznossági függvény segítségével.

Bizonyosság melletti döntési szituációk vizsgálata során abból indulunk ki, hogy a cselekvő bizonyos az egyes alternatívák következményeiben, és több célváltozó figyelembevételére alapján választ az alternatívák között. A racionális döntéshez – mint már többször utaltam erre – az egyes alternatívák következményeinek összehasonlítására van szükség. Ha okunk van feltételezni, hogy a cselekvő képes preferenciái alapján sorba rendezni az alternatívákat, akkor a döntési probléma megoldása a preferenciarendezésben első helyen álló alternatíva kiválasztására redukálódik. Vizsgáljuk meg, hogyan festenek a döntési probléma megoldásának egyes lépései két – folytonos – célváltozó esetén!

Ha a cselekvő két – folytonos – célváltozó (G_1 és G_2) értékalakulását tartja szem előtt, akkor preferenciáit közömbösségi görbék segítségével ábrázolhatjuk. Egy közömbösségi görbe a G_1 és G_2 változók azon értékkombinációinak mértani helye, amelyek közömbösek a cselekvő számára. Ha feltesszük, hogy a cselekvő a változók nagyobb értékeit előnyben részesíti a kisebb értékekkel szemben, akkor a közömbösségi görbék annál előnyösebb értékkombinációkat reprezentálnak, minél följebb helyezkednek el – a G_1 és G_2 által meghatározott koordináta-rendszert alapul véve – a pozitív ortánsban. A pozitív ortáns minden egyes pontja egy és csakis egy közömbösségi görbéhez tartozik. A közömbösségi görbék nem metszhetik egymást.

A közömbösségi görbék szigorú konvexitása (jobbra lejtése) azt fejezi ki, hogy ha a G_1 célváltozó értéke – több egymást követő lépésben – valamilyen meghatározott ΔG_1 mértékben növekszik, akkor a G_2 célváltozó értékének egyre kisebb mértékben kell csökkennie ahhoz, hogy ekvivalens hasznosságú G_1 – G_2 értékkombinációkhoz jussunk. Más szavakkal: minél nagyobb a G_1 célváltozó értéke, a cselekvő annál kisebb G_2 -értékekről hajlandó lemondani annak érdekében, hogy a G_1 változó valamilyen rögzített ΔG_1 érték-növekedését „megvásárolja”.

A megvalósítható alternatívák halmazának rögzítése után a döntési probléma megoldásának következő lépése a hatékony alternatívák halmazának meghatározása. Egy alternatívát akkor nevezünk hatékonynak (Pareto-optimálisnak), ha megvalósítható alternatívát testesít meg (azaz eleme az MA halmaznak), és ha nincs más olyan, megvalósítható alternatíva, amely minden figyelembe vett célváltozó vonatkozásában legalább ugyanolyan „jó” és legalább egy célváltozó vonatkozásában „jobb” eredményt nyújtana, mint a szóban forgó alternatíva. Előfordulhat természetesen, hogy a hatékony alternatívák halmazának több eleme van, az optimális megoldást ilyenkor ennek a halmaznak az elemei közül kell kiválasztanunk. Ez úgy történik,

hogyan vizsgáljuk: a hatékony alternatívák közül melyik található a legmagasabban fekvő közömbösségi görbén.

A döntési problémák megfogalmazása gyakran a hasznosságmaximalizálás terminusaiban történik. A hasznosságmaximalizálás előfeltétele, hogy a közömbösségi görbékhez (és így az egyes célváltozók meghatározott értékkombinációihoz) – a korábban kifejtett módon – hasznossági értékeket rendeljünk. Egy efféle hasznossági függvény – szemben a preferenciakalibráló függvénnyel – csupán monoton növekvő transzformációkra nézve invariáns. Azaz: itt egy úgynevezett ordinális hasznossági függvénnyel állunk szemben, amely nem nyújt információt a preferenciák intenzitására vonatkozóan.

A döntésemélet alapfogalmainak ismertetését a kockázatos döntések logikájának rövid áttekintésével fejezem be. Mivel a bizonytalanság melletti döntések szerkezete témánk szempontjából érdektelen, ezért a döntéseméletnek ezzel az ágával itt nem foglalkozom. Kockázatos döntések elemzésekor ismernünk kell az egyes következményekhez tartozó $v(o_{ij})$ preferenciaérté-

keket, a lehetséges világállapotok $p(W_j)$ $\left[p(W_j) \geq 0 \text{ minden } j\text{-re és } \sum_{j=1}^m p(W_j) = 1 \right]$ bekövetkezési valószínűségeit, valamint azt a döntési szabályt, amely az előbbi információk alapján hasznossági értékeket rendel az egyes alternatívákhoz. Az úgynevezett Neumann–Morgenstern-féle döntési szabály (vagy várható hasznossági szabály) értelmében az alternatívák hasznossága következményeik preferenciaértékeinek valószínűségekkel súlyozott összegével egyenlő. Az egyes alternatívák hasznossági értékét tehát a következő formula alapján határozhatjuk meg:

$$U(A_i) = \sum_{j=1}^m p(W_j) \cdot v(o_{ij}). \quad (10)$$

A hasznossági függvény maximalizálása során azt az alternatívát keressük, amely a következmények preferenciaértékeinek várható értékét maximalizálja.

Az eddigiekben tárgyalt döntéseméleti modellek fontos alkotórésze az az implicit föltevés, hogy a cselekvő egyén preferenciái és döntései függetlenek kiinduló helyzetbeli vagy aktuális vagyoni állapotától.¹⁰ A „vagyoni állapot” kifejezést itt a lehető legtágabb értelemben használom, és minden olyan ingó vagy ingatlan jószágot, képességet, lehetőséget, fizikai vagy emberi tőkét vagyoneszköznek tekintek, amelyek értéke van a kérdéses egyén számára. Amikor – bizonyosság melletti döntések esetén – megrajzoljuk a vizsgált cselekvő közömbösségi térképét, vagy amikor – kockázatos döntések elemzésekor – meghatározzuk az egyén preferenciakalibráló függvényét, nem sokat törődünk azzal, hogyan fest ebből a szempontból a döntéshozó aktuális vagy kiinduló helyzetbeli állapota. Sőt, a mikroökonómiából jól ismert Coase-tétel kifejezetten azt tanítja nekünk, hogy az erőforrás-allokáció végeredményét tekintve – amennyiben nem kell tranzakciós költségekkel számolnunk – egyáltalán nincs jelentősége a tulajdonjogok, vagyis a vagyoneszközök birtoklásához és használatához fűződő jogok kiinduló helyzetbeli megoszlásának.

Ugyanígy: a döntésemélet és a közgazdaságtan standard predikciói értelmében az az ár, amelyért egy adott személy eladni hajlandó valamilyen jószágot, nem különbözhet nagyban attól az ártól, amelyet hajlandó fizetni érte, ha történetesen meg kívánja vásárolni. (Vö. *Camerer* [1995] 665. o.) Más szavakkal: a hagyományos elmélet szerint az individuális döntéshozó „fizetési hajlandósága” (*FH*), amely a jószág megvásárlásakor fizetett ár fejez ki, szükségképpen megegyezik a kérdéses egyén „elfogadási hajlandóságával” (*EH*), amelyet az eladási ár reprezentál.¹¹

¹⁰ A standard elmélet konstruktív kritikáját illetően ebből a szempontból lásd *Kahneman–Tversky* [1979], *Kahneman–Tversky* [1984], valamint *Kahneman–Tversky* [1991].

¹¹ A tradicionális elmélet idevágó elképzeléseinek tömör és meggyőző kifejtését illetően lásd *Willig* [1976].

Számos empirikus adat szól azonban amellett, hogy a hagyományos elmélet predikcióit ebben az esetben tanácsos némi fenntartással fogadnunk. A környezetgazdaságtan kutatói figyeltek föl az 1970-es évek elején először arra, hogy az *FH* és *EH* értékeket ugyanazon egyén és ugyanazon jószág esetében sokszor kétszeres-háromszoros különbség választja el egymástól. *J. Hammack* és *G. M. Brown* például úgy találta, hogy míg a vadászati engedélyek tulajdonosai fejenként és átlagosan 247 dollárt lettek volna hajlandók fizetni egy vadkacsavadászatra alkalmas terület fenntartásáért, addig ugyanezek az egyének változatlan feltételek mellett – ugyancsak fejenként és átlagosan – 1044 dollárt kértek volna kárpótlásként azért, hogy lemondjanak a szóban forgó vadászterület használatáról.¹² Mivel az ilyesfajta „kontingens jószágértékeléseket” széles körben használják az Egyesült Államokban és másutt közjavak kormányzati allokációja során, praktikus szempontból sem mellékes, hogy melyik – az *FH* vagy az *EH* – értékelés alapján célszerű meghatározni az allokáció során érvényesített árat.

Az *FH* és *EH* értékelés közti szakadék döntéseméleti magyarázatát *kiinduló helyzet* effektusaként tartja számon az irodalom. A kiindulóhelyzet-effektus lényegében azt jelenti, hogy a döntéshozók – egyéb feltételek változatlansága esetén – a kezdettől fogva birtokukban lévő javakat előnyben részesítik az egyébként hasonló javakkal szemben. A kiindulóhelyzet-effektus szoros kapcsolatban áll néhány további döntési anomáliával.¹³ A *status quo* hatás olyan kiindulóhelyzet-effektust jelent, amikor az aktuális választott vagy automatikusan érvényben lévő alternatíva értéke attól a ténytől növekszik, hogy ez az éppen választott vagy automatikusan érvénybe lépő alternatíva. New Jersey államban például az autótulajdonosok automatikusan olyan – olcsóbb – felelősségbiztosítást kötnek, amely – ha nem fizetnek ezért az alternatíváért külön – csupán korlátozottan teszi lehetővé, hogy jogaikat peres úton érvényesítsék. 1988-ban mindössze az autótulajdonosok 17 százaléka döntött úgy, hogy a drágább opciót választja. A szomszédos Pennsylvania államban az autótulajdonosok ugyanezzel a választási lehetőséggel szembesülnek, ám az automatikusan érvénybe lépő opció az ő esetükben a drágább alternatíva. A vizsgált időszakban lényegesen többen választották közülük ezt a lehetőséget, mint New Jerseyben. Kísérleti vizsgálatok más kontextusban és az esetlegesen fölmerülő tranzakciós költségek hatásának kiküszöbölése után is megerősítették a *status quo* effektus létezését.

Az *FH* és *EH* értékek azért is eltérhetnek egymástól, mert a döntéshozók esetleg könnyebben viselik el, ha olcsóbban adnak el, mint ha a kelletnél drágábban vásárolnak valamit. Ez az eset egyebek között azért fordulhat elő, mert a vásárlásnál „zsebből fizetendő”, aktuális költségekről, a szükségesnél olcsóbb eladásnál viszont elszalasztott lehetőségekkel együttjáró lehetőség-költségekről van szó. Kísérleti eredmények azt mutatják, hogy a döntéshozók az aktív cselekvéssel együttjáró hibákat vagy tévedéseket szigorúbban ítélik meg, mint a passzív nem cselekvésből vagy mulasztásból fakadó hibákat vagy tévedéseket. A *status quo*hoz való ragaszkodás passzív nem cselekvést jelent, és nagyobb *EH* értéket eredményez, mint az aktív cselekvés kockázatát magában hordozó *FH* érték.

Bizonyos adatok arra utalnak, hogy a pénzügyi és befektetési döntések és a szóban forgó döntésekkel összefüggő diszpozíciók szempontjából nem közömbös az egyes vagyontárgyak beszerzési ára. A cselekvők egyrészt igyekeznek elkerülni azokat a döntéseket, amelyek visszafordíthatatlan veszteséget okozhatnak, másrészt igyekeznek megragadni azokat a cselekvési lehetőségeket, amelyek nyereséget eredményez-

¹² *Hammack–Brown* [1974], idézi *Camerer* [1995] 665. o.

¹³ A kiindulóhelyzet-effektussal rokon döntési anomáliák ismertetésénél *Camerer* áttekintését követem (vö. *Camerer* [1995] 668–669. o.). Lásd még *Thaler–Kahneman–Knetsch* [1992], valamint *Thaler* [1991a], továbbá *Thaler–Kahneman–Knetsch* [1991].

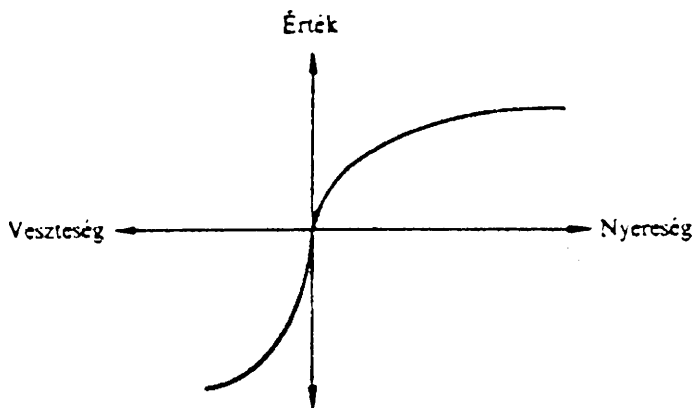
hetnek. A részvényt piacokon például rendszerint relatíve kisebb azoknak a részvényeknek a forgalma, amelyeknek az ára esik, és az ingatlanpiacokon többnyire szintén csökkenni látszik a forgalom, amikor az ingatlanárak esnek.

Végül kísérleti eredmények azt sugallják, hogy a döntéshozók az *FH* és *EH* közti diszkrépanciával összhangban cselekszenek, amikor saját vásárlásaikról és eladásairól (azaz saját cselekvésükről és döntéseikről) van szó, ám a hagyományos elmélet előírásait követik, amikor tanácsot adnak másoknak. Magyarán: a tanácsadók a vételi ár emelésére biztatják megbízóikat, ami azt sugallja, hogy a tanácsadók nem törődnek a kiindulópont helyzet-effektussal.

A fenti anomáliák közös gyökere *A. Tversky* és *D. Kahneman* szerint a döntéshozók veszteségkerülő magatartásában keresendő.¹⁴ Kockázatos döntések esetén a szóban forgó anomáliák legjobb magyarázatát egy olyan elmélet nyújtja, amely a következő két föltevésre épül: 1. a hasznossági értékeket nem a cselekvők vagyoni vagy jóléti pozíciójához, hanem olyan állapotváltozásokhoz (veszteségekhez és nyereségekhez) kell rendelnünk, amelyek egy semleges referenciaponthoz képest következnek be; 2. azok a változások, amelyek a helyzet rosszabbodását okozhatják, vagyis veszteségeket idézhetnek elő, fontosabbak a cselekvők számára, mint azok, amelyek nyereséget vagy javulást eredményezhetnek. Ha a veszteségek és nyereségek értékelését egy koordináta-rendszerben ábrázoljuk, akkor az itt vizsgált elméletből és az ezt alátámasztó empirikus adatokból az következik, hogy az értékelési függvény meredekségének abszolút értéke nagyobb lesz a negatív, mint a pozitív ortánsban, miközben a nyereségek és veszteségek növekedésével mind a nyereségek, mind a veszteségek határhasznossága csökken.¹⁵ Az 1. ábra egy efféle sematikus értékelési függvényt mutat be.

1. ábra

Értékelési függvény



¹⁴ Lásd a 10. lábjegyzetben idézett tanulmányokat, valamint *Thaler–Kahneman–Knetsch* [1991], továbbá *Hartman–Doane–Woo* [1991].

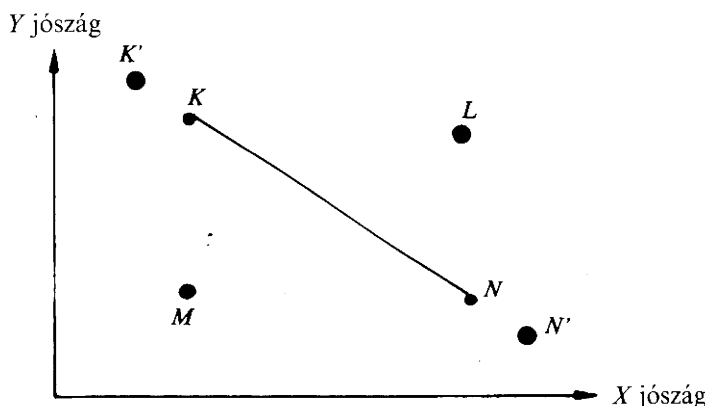
¹⁵ Vö. *Tversky–Kahneman* [1991], 1039–1040. o., valamint *Thaler–Kahneman–Knetsch* [1991], 70–71. o.

Ha az előbbi elgondolást bizonyosság melletti döntésekre kívánjuk kiterjeszteni, akkor azzal a föltevessel kell élnünk, hogy az egyes cselekvési alternatívák vagy opciók (jósággkombinációk a fogyasztói viselkedés standard mikroökonomiai modelljében) tulajdonságait a döntéshozók szintén nyereségként vagy veszteségként értékelik valamilyen semleges referenciaponthoz képest (2. ábra).

A döntéshozónak a K állapot és az N állapot (jósággkombináció) között kell választania. A K kombináció kevesebb X és több Y jóságot tartalmaz, mint az N kombináció, míg az N állapotban az X jóságból van több és az Y -ből van kevesebb, mint a K -ban. A K' , L , M és N' pontok négy különböző referenciapontot képviselnek. Ha a referenciapont (*status quo* pont) M , akkor a döntéshozó egyénnek két nyereség (több X vagy több Y), míg ha a referenciapont L , akkor két veszteség (kevesebb X vagy kevesebb Y) között kell választania. Ha viszont a döntéshozó referenciapontja K' vagy N' , akkor két különböző átváltási problémáról van szó, mivel a döntés mindkét esetben jobb eredményt ígér az egyik és rosszabbat a másik dimenzió mentén. Az itt vizsgált elméletből az következik, hogy az alternatívák közti különbség hatása nagyobb, ha a szóban forgó különbséget két rossz közötti választásként észleli a döntéshozó, és relatíve kisebb, ha a döntéshozó úgy érzi, hogy az adott helyzetben valójában két előnyös következmény közül kell választania. A *status quo* hatás egyenes következménye ennek az aszimmetriának: egy változás esetleges hátrányos következményei fontosabbnak látszanak, mint a várható előnyök.¹⁶

2. ábra

Referenciapontok a K és N jósággkombinációk közti választás esetén



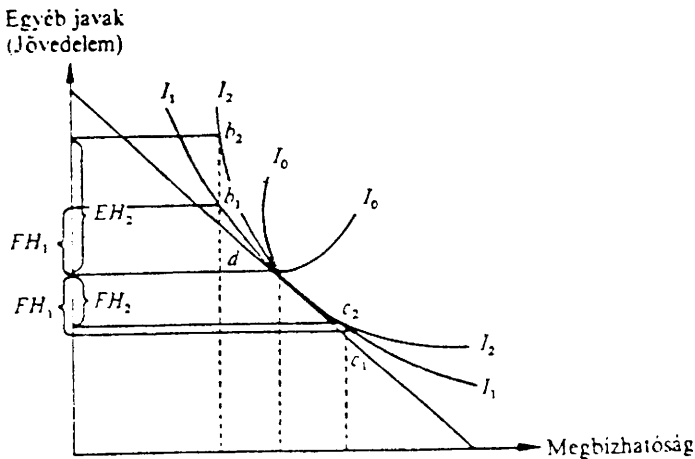
Befejezésül a *status quo* hatás empirikus elemzésének lehetőségét szeretném egy egyszerű példával szemléltetni. R. S. Hartman, M. J. Doane és C.-K. Woo arra tettek kísérletet, hogy empirikusan kimutassák a *status quo* hatás jelenlétét egy nem árazott termék, a lakossági áramszolgáltatás megbízhatóságának fogyasztói értékelése során. (Lásd Hartman–Doane–Woo [1991].) Kérdőíves felmérésükkel azt kívánták tisztázni, hogy adott áramszolgáltató vállalat fogyasztói körében milyen különbségek állnak fenn az áramszolgáltatás megbízhatóságának EH és FH mérőszámai között. Az áram-

¹⁶ Mindezeket a megfontolásokat tovább komplikálhatja az a körülmény, hogy bizonyos döntések erkölcsi felelősségvállalással járnak, más döntéseknek pedig fontos etikai (igazságossági, méltányossági) következményei vannak.

szolgáltatás megbízhatóságát az áramkimaradások és az áramszünetek különböző szempontok (évszak, napszak, időtartam, előzetes értesítés stb.) szerint súlyozott gyakoriságával mérték. Az *FH* mérőszám így azt fejezi ki, hogy a fogyasztók mennyit lennének hajlandók fizetni azért, hogy a szolgáltatások egy egységnyi szüneteltetését elkerüljék, míg az *EH* mérőszám azt adja meg, hogy mekkora kompenzáció fejében lennének hajlandók elfogadni az áramszolgáltatás szüneteltetésének egy további egységgel való növekedését. A kérdőíves felmérés során minden egyes fogyasztó hat különböző tarifarendszer között választhatott. A hat közül az egyik tarifarendszer a fogyasztó aktuális helyzetét tükrözte (ez felelt meg a fogyasztói *status quo*-nak), a másik öt viszont különféle megbízhatósági és díjfizetési opciókat reprezentált. A fogyasztóknak meg kellett nevezniük az általuk optimálisnak tartott tarifa-megbízhatóság kombinációt. A szerzők a *status quo* hatás jelenlétét a következőképpen mutatták ki. Egyfelől megmérték és összehasonlították a válaszadók *EH* és *FH* értékeit különféle megbízhatósági alternatívák esetén. Másfelől megvizsgálták, hogyan – milyen kritériumok alapján – választottak a fogyasztók a felkínált hat opció közül, és kiszámították, hogy mekkora kompenzációra lenne szükség ahhoz, hogy a fogyasztók közömbösek legyenek meghatározott opciókat illetően. A 3. ábra a szóban forgó megfontolások döntéseméleti háttérét szemlélteti.

3. ábra

A szolgáltatás megbízhatósága és a többi jószág közti átváltási összefüggések



A 3. ábra nyilvánvalóan azt a korábban vázolt (Hartman–Doane–Woo [1991] 17–18. o.) – a mikroökonómiából jól ismert – standard szituációt írja le, amikor a szigorú költségvetési korlát mellett cselekvő fogyasztónak két jószág különféle kombinációi közül kell választania. A két jószágot a jelen esetben az áramszolgáltatás megbízhatósága (ezt az áramszünetek percekben vagy órákban kifejezett gyakoriságának csökkenése méri) és az összes többi jószágra költhető jövedelem testesíti meg. Föltesszük, hogy a fogyasztói *status quo*-t az a_1 pont reprezentálja. Az a_1 ponthoz egy meghatározott havi villanyszámla és az áramszünetek meghatározott időtartama (gyakorisága) tartozik. Az I_1 közömbösségi görbe mentén a megbízhatóság marginális csökkenésének elfogadási hajlandósága (EH_1) nagyjából megegyezik a megbízhatóság

marginális növekedéséért való fizetési hajlandósággal (FH_1). Az I_1 közömbösségi görbe meredeksége az a_1 pontban d -vel, vagyis a szolgáltatás megbízhatóságának relatív árával egyenlő. Ha b_1 és c_1 alternatív megbízhatóság-jövedelem kombinációkat reprezentálnak, akkor – amint ez a 3. ábráról leolvasható – a megbízhatóság relatív árának apró módosítása elegendő ahhoz, hogy a fogyasztót a *status quó*tól b_1 vagy c_1 irányba való elmozdulásra bírja. Ha viszont a fogyasztó közömbösségi görbéje – a veszteségkerülés irodalmának előrejelzésével összhangban – megtörik a *status quó*t reprezentáló pontban, akkor I_1 helyett az I_2 közömbösségi görbével állunk szemben. Ebben az esetben viszont a megbízhatóság egységnyi csökkenésének elfogadási hajlandósága (EH_2) jóval nagyobb, mint a megbízhatóság egységnyi növekedéséért való fizetési hajlandóság (FH_2). Ráadásul most a megbízhatóság relatív árának jóval nagyobb (kisebb) változására van szükség ahhoz, hogy a fogyasztó a *status quó*t reprezentáló a_1 pontból b_2 (c_2) irányba mozduljon.

A *status quo* hatás jelenlétét Hartman, Doane és Woo a korábban röviden ismertett kérdőíves módszerrel igyekezett empirikusan megragadni. (Hartman–Doane–Woo [1991] 25–26. és 146–151. o.) Az adatok egyértelműen azt mutatják, hogy az EH mérőszámok értékei minden megbízhatóság–tarifarendszer forgatókönyv esetében mintegy háromszor–négyeszer nagyobbak, mint a megfelelő FH értékek. A *status quo* preferálását akkor is sikerült kimutatni, amikor a fogyasztókat olyan csoportokba sorolták, amelyek kiinduló helyzete jelentősen eltért egymástól. Két ilyen csoportot elkülönítve a szerzők úgy találták, hogy a válaszadók körülbelül 60 százaléka preferálta a *status quó*t mindkét csoportban.

A *status quo* hatás jelenlétére vonatkozó hipotézisüket a szerzők a korábban említett megbízhatóság–tarifarendszer opciókra vonatkozó adatok alapján a következő döntésméleti modell segítségével próbálták empirikusan tesztelni. Minden egyes opciót az áramszünetek valamilyen meghatározott (F) gyakorisága és (H) időtartama jellemez. Az egyes opciókhoz ugyancsak egy meghatározott (V) villanyszámla tartozik, amelynek a nagyságát a *status quo* villanyszámlától való eltérés alapján mérjük. A fogyasztók tehát vásárolhatnak kisebb megbízhatóságot olcsóbb tarifa mellett vagy nagyobb megbízhatóságot drágább tarifa mellett. Föltesszük, hogy a fogyasztók hasznosságmaximalizáló módon viselkednek, vagyis azt a j megbízhatóság–tarifa opciót választják, amely az adott korlátozó feltételek mellett számukra a legnagyobb hasznosságot nyújtja. Mivel az I_2 közömbösségi görbe tulajdonságait a *status quo* pont közelében kívánjuk vizsgálni, az F_j , H_j , V_j tulajdonságokkal jellemzett j alternatíva hasznosságát a *status quó*t megtestesítő, F_0 , H_0 , V_0 tulajdonságokkal jellemzett alternatívához viszonyítjuk. Azaz:

$$U_j = U[F_j, H_j, (V_j/V_0), Z] + d_0 ALT_0, \quad (11)$$

ahol Z a fogyasztó szocioökonómiai státusát leíró változók vektorát jelöli, ALT_0 pedig egy dummy változó, amely a *status quó*hoz tartozó megbízhatóság–tarifa kombinációra utal. Közlelebről: $ALT_0 = 1$, ha az alternatívaként számításba vett megbízhatóság–tarifa kombináció a fogyasztó aktuális kiinduló helyzetének felel meg, és $ALT_0 = 0$, ha az alternatív opció gyökeresen különbözik a *status quó*tól. A szóban forgó változó bevezetése lehetővé teszi számunkra, hogy a *status quo* hatás (SQ) jelenlétét egy egyszerű t -próba – $H_0: SQ = 0$, ha $d_0 = 0$ – segítségével teszteljük.

Míg a reprezentatív fogyasztó által a *status quo* pontban élvezett hasznosságot a következő

$$U_{i0} = U_{i0}[F_0, H_0, (V_0/V_0), Z_i] + d_0 ALT_0 \quad (12)$$

összefüggés írja le, addig egy tetszőleges $-j-$ alternatív megbízhatóság-tarifa kombináció hasznosságát az alábbi módon fejezhetjük ki:

$$U_{ij} = U_{ij} [F_j, H_j, (V_j/V_0), Z_i]. \quad (13)$$

Az empirikus elemzés során kiderült, hogy a j ($j=0, \dots, J$) alternatív megbízhatósági opciók hasznosságát megfelelően méri a fenti hasznossági függvény következő specifikációja:

$$U_{ij} = d_1 F_j + d_2 H_j + d_3 (V_j/V_0) + d_4 (V_j/V_0) Z_i + d_0 ALT_0. \quad (14)$$

A (14) egyenletre vonatkozó empirikus becslések alapján meghatározhatjuk azt a kompenzációt, amely a fogyasztó számára ugyanolyan vonzóvá teszi az (F_0, H_0, V_0) *status quo* pontot, mint az alternatív j (F_j, H_j, V_j) opciót, vagyis meghatározhatjuk azt a kompenzációt, amelyre igaz: $U_{ij} = U_{i0}$. Mivel a szóban forgó kompenzáció esetén $U_{ij} = U_{i0}$, ezért

$$\begin{aligned} d_1 F_j + d_2 H_j + d_3 (V_j/V_0) + d_4 (V_j/V_0) Z_i &= d_1 F_0 + d_2 H_0 + d_3 (V_0/V_0) + \\ &+ d_4 (V_0/V_0) Z_i + d_0 ALT_0. \end{aligned} \quad (15)$$

Így azonban

$$\frac{V_j - V_0}{V_0} = \left(\frac{1}{\alpha} \right) \frac{d_1 (F_j - F_0) + d_2 (H_j - H_0) - d_0 ALT_0}{d_3 + d_4 Z_i}, \quad (16)$$

ahol $(V_j - V_0)/V_0$ a fogyasztó által fizetett villanyszámlának azt a relatív változását méri, amelyre az áramszolgáltatás megbízhatóságának $(F_j - F_0)$ és $(H_j - H_0)$ változását ellensúlyozó kompenzáció érdekében van szükség. A fogyasztó által igényelt teljes kompenzáció így a következő lesz:

$$TC = (V_j - V_0) = (-V_0) [d_1 (F_j - F_0) + d_2 (H_j - H_0) - d_0 ALT_0] / (d_3 + d_4 Z_i). \quad (17)$$

A 3. ábrán TC azt a kompenzációt méri, amelyre a fogyasztó eredeti – az a_1 *status quo* pontban mért – hasznossági szintjének fenntartásához van szükség abban az esetben, ha a szolgáltatás megbízhatósága pozitív (c_1) vagy negatív (b_1) irányba változik. Ha a szolgáltatás megbízhatósága növekszik, akkor a kérdéses kompenzáció negatív lesz, és a fogyasztó fizetési hajlandóságát fejezi ki.

A modell becslése során kapott EH értékek háromszor-négyszer nagyobbak voltak, mint a megfelelő FH értékek. Ráadásul a teljes kompenzáció nagyságára vonatkozó empirikus becslések azt a fontos, ám meglehetősen paradox eredményt hozták, hogy a *status quo* pontból való elmozdulás esetén a fogyasztók kárpótlásra tartottak igényt még akkor is, ha az alternatív szolgáltatási rezsim nagyobb megbízhatóságot ígért, mint az eredeti megbízhatóság-tarifa opció. (Hartman-Doane-Woo [1991] 157. o.) Továbbá: a szolgáltatás megbízhatóságának csökkenésekor követelt kompenzáció jóval nagyobb volt, mint amekkora kárpótlásigényre a fogyasztók által bevallott elfogadási hajlandóság alapján számíthattunk. Egy évenként egyórás áramkimaradás esetén például a kérdőíves felmérés adatai alapján számított átlagos EH -érték 7,29 dollár volt, míg a fenti döntésméleti modell empirikus becslése során a kutatók azt találták, hogy egy efféle esetben fogyasztók átlagosan 52,78 dollárnyi

kárpótlásra tartottak volna igényt. Mindez azt sugallja, hogy a *status quo* pont környezetében megfigyelhető fogyasztói magatartást talán nem is az I_2 , hanem az ennél is határozottabb törésponttal rendelkező I' közömbösségi görbe írja le.

*

A nagy elosztó rendszereket érintő fiskális reformok az átmeneti gazdaságokban bizonyos közjavak (oktatás, egészségügy, társadalombiztosítás) előállításának és finanszírozásának átalakítását tűzik ki célul, és olyan alternatív minőség–költség kombinációkat kínálnak a választópolgárok számára, amelyek radikális elmozdulást jelentenek a *status quo* ponttól. A szóban forgó reformokkal szembeni – gyakran irracionálisnak látszó – masszív ellenállást (a nyers érdekeket most az érvelés kedvéért figyelmen kívül hagyva) véleményem szerint részben a szavazópolgárok fiskális illúziói, részben pedig a *status quo* effektushoz és a veszteségkerülő magatartás egyéb megnyilvánulási formáihoz hasonló döntési anomáliák magyarázzák. A problémát csak súlyosbítja, hogy a szavazópolgárok – a javasolt változtatások eredendő bizonytalansága mellett – gyakran arról sem alkothatnak világos képet, hogy pontosan hogyan fest az a minőség–költség opciókat tartalmazó étlap, amelynek alapján választaniuk kellene a felkínált alternatívák között. Sokszor egészen nagy horderejű – az ország fiskális intézményeinek szerkezetét évtizedekre meghatározó – reformok bevezetését sem előzik meg hatásvizsgálatok, nem beszélve arról, hogy a szokványos hatásvizsgálatok mindaddig nem lehetnek kimerítőek és megbízhatóak, amíg nem veszik figyelembe a szavazópolgárok fizetési hajlandósága és elfogadási hajlandósága közti különbséget. Amint az előzőekben láttuk, a *kontingensértékelés* módszerei segítségével csak akkor tudjuk fölmérni a közjavak iránti tényleges keresletet, ha számolunk az *FH* és *EH* mérőszámok közti potenciális eltéréssel. Amennyiben új kormányzati programok bevezetéséről van szó, mindenképpen szükség lenne az előzőekben ismertetettekhez hasonló empirikus vizsgálatokra, hiszen a gazdaság- és közpolitikai döntéshozók csak így vehetik számításba azt az ellenállást és fiskális tehetetlenségi erőt, amelyet a *status quo* hatás és a fiskális illúziók idéznek elő.

Hivatkozások

- BERGSTROM, TH. C.–GOODMAN, R. P. [1973]: Private Demands for Public Goods. *American Economic Review*, június, 280–296. o.
- BRENNAN, G.–GREWAL, B. S.–GRENEWEGEN, P. (szerk.) [1988]: *Taxation and Fiscal Federalism: Essays in Honour of Russell Matthews*. Australian National University Press, Sidney.
- BUCHANAN, J. [1967]: *Public Finance in Democratic Process*. University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- CAMERER, C. [1995]: Individual Decision Making. Megjelent: *Kagel, J. H.–A. E. Roth* (szerk.) [1995].
- COURANT, P.–GRAMLICH, E.–RUBINFELD, D. [1979]: The Stimulative Effects of Intergovernmental Grants: Or Why Money Sticks Where It Hits. Megjelent: *Mieszkowski–Oakland* (szerk.) [1979].
- CULLIS, J. G.–JONES, R. [1992]: *Public Finance and Public Choice*. Mc.Graw–Hill, London.
- DOWNES, A. [1957]: *An Economic Theory of Democracy*. Harper and Row, New York.
- HAMMACK, J.–BROWN, JR., G. M. [1974]: *Water Fowl and Wet Lands: Toward Bioeconomic Analysis*. Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- HARTMAN, R. S.–DOANE, M. J.–WOO, C.-K. [1991]: Consumer Rationality and the Status Quo. *The Quarterly Journal of Economics*, február, 141–146. o.
- HEYNDELS, B.–SMOLDERS, C. [1994]: Fiscal Illusion at the Local Level: Empirical Evidence for the Flemish Municipalities. *Public Choice*, 325–338. o.
- KAGEL, J. H.–ROTH, A. E. (szerk.) [1995]: *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton University Press, Princeton, N. J.
- KAHNEMAN–TVERSKY [1979]: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 263–291. o.

- KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [1984]: Choices, Values and Frames. *American Psychologist*, 341–350. o.,
- KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [1991]: Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, november, 1039–1061. o.
- KORNAI JÁNOS [1994]: A legfontosabb: a tartós növekedés. *Népszabadság*, augusztus 30.
- MARTINEZ-VAZQUEZ, J. [1983]: Renters' Illusion or Savvy. *Public Finance Quarterly*, 237–243. o.
- MIESZKOWSKI, P.–OAKLAND, W. (szerk.) [1979]: *Fiscal Federalism and Grants-in-Aid*, The Urban Institute, Washington, D. C.
- MUELLER, D. C. [1989]; *Public Choice II*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- OATES, W. E. [1988]: On the Nature and Measurement of Fiscal Illusion: A Survey. Megjelent: *Brennan, G.–Grewal, B. S.–Grenewegen? P.* (szerk.) [1988].
- PUVIANI, AL. [1903]: *Teoria della Illusione Finanziaria*. Remo Sandon, Milano.
- HALER, R. H.–KAHNEMAN, D.–KNETSCH, J. L. [1991]: Experimental Tests of the Endowment Effect and Coase Theorem. Megjelent: *Thaler* (1991b), 167–189. o.
- HALER, R. H.–KAHNEMAN, D.–KENETSCH, I. J. [1992]: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. Megjelent: *Thaler* [1992], 63–78. o.
- HALER, R. H. [1991a]. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. Megjelent: *Thaler* [1991b], 3–25. o.
- HALER, R. H. [1991b]: *Quasi Rational Economics*. Russell Sage Foundation, New York.
- HALER, R. H. [1992]: *The Winner's Curse. Anomalies and Paradoxes of Economic Life*. The Free Press, New York.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1994]: A jóléti rendszer az átmenet időszakában. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
- WAGNER, R. [1976]: Revenue Structure, Fiscal Illusion, and Budgetary Choice. *Public Choice*, tavaszi szám, 45–61. o.
- WILLIG, R. D. [1976]: Consumer's Surplus Without Apology. *The American Economic Review*, szeptember, 589–597. o.
- WYCKOFF, P. G. [1991]: The Elusive Flypaper Effect. *Journal of Urban Economics*, 310–328. o.
- WYCKOFF, P. G. [1988]: A Bureaucratic Theory of Flypaper Effects. *Journal of Urban Economics*, 115–129. o.

SIMONOVITS ANDRÁS

Még egyszer az optimális növekedésről

Ebben a cikkben a véges időhorizontú optimális növekedés kérdésével foglalkozunk. A kiinduló pont Harrod és Domar állandó tőke/termelési hányadú modellje, de a beruházási hányad az elemzési időszakban bizonyos korlátok között folytonosan változhat. Föltesszük, hogy a maximalizálandó célfüggvény a pillanatnyi hasznosságfüggvény diszkontált integrálja, valamint a pillanatnyi hasznosságfüggvény a pillanatnyi fogyasztás növekvő és szigorúan konkáv függvénye. A cikk újítása, hogy a fogyasztás *időben állandó, rugalmatlan* időbeli helyettesíthetőségét feltételezi. Ez a feltevés nemcsak a valósághoz közelít, de megszabadít azoktól a paradoxonoktól, amelyek elkeserítették *Tinbergent* [1960]. Kiderül az is, hogy a fogyasztás tökéletes időbeli helyettesíthetőségén alapuló *Shell* [1967], *Virág* [1969], *Takayama* [1974], *Kovács–Virág* [1981] eredménye az *először csak beruházni, utána csak fogyasztani* stratégia optimalitásáról, közgazdaságilag helytelen.

A matematikai közgazdaságtan egyik alapkérdése *Ramsey* [1928] óta az optimális növekedési pályára vonatkozott. Az optimális növekedésmélettan alapfogalmai a következők: a célfüggvény (a pillanatnyi hasznosságfüggvény diszkontált időintegrálja), a termelési függvény, a peremfeltételek (a kezdeti és a záró tőkeállomány) és az időben változó beruházási (megtakarítási) hányad. Megfelelő feltételek mellett a variációs számítás (vagy az azt általánosító optimális folyamatok elmélete) segítségével levezethető az *optimális* megtakarítási hányad, beruházási és fogyasztási pálya. A lehető legegyszerűbb modell segítségével a cikkben azt vizsgáljuk: mi az összefüggés a pillanatnyi hasznosság leszámítolási rátája, a záró tőkefeltétel, valamint az optimális fogyasztási és beruházási pálya között.

Mielőtt az eredmények ismertetésébe fognánk, röviden áttekintjük a szerteágazó irodalom néhány jellegzetes darabját. Részletesen *Takayama* [1974], 5. és 8. fejezet, *Kamien–Schwartz* [1981] I. rész, 17. fejezet, valamint *Blanchard–Fischer* [1989, 2. fejezet] tankönyve tartalmazza a tudnivalókat. A legmodernebb eredményeket *Boldrin–Montrucchio* [1986], valamint *Boldrin–Woodford* [1990] tartalmazza.

Kizárólag makromodellekkel foglalkozunk. Az *1. táblázatban* három feltevés szerint osztályoztuk a modelleket: *1.* a vizsgálat időhorizontja véges vagy végtelen; *2.* a termelési függvény lineáris vagy konkáv; *3.* a pillanatnyi hasznosságfüggvény lineáris vagy konkáv, s ez utóbbin belül gyengén vagy erősen konkáv (magyarázat később).

1. táblázat

Modellek és feltevések

Modellek	Időhorizont	Termelési függvény	Hasznosság
<i>Tinbergen</i> [1960]	véges	lineáris	gyengén konkáv
<i>Cass</i> [1965]			
<i>Koopmans</i> [1965]	végtelen	nem lineáris	erősen konkáv
<i>Shell</i> [1967]	véges	nem lineáris	lineáris
<i>Virág</i> [1969]			
<i>Kovács–Virág</i> [1981]		lineáris	lineáris
<i>Banai–Lukács</i> [1987]	véges	ad hoc	lineáris
<i>Simonovits</i>	véges	lineáris	erősen konkáv

Megjegyzés: A termelési függvény linearitása azonos az állandó termelés/tőke hányadossal. A fogyasztási függvény linearitása azonos a tökéletes időbeli helyettesíthetőséggel (kockázat-semlegesség), gyenge/erős konkavitása a rugalmas/rugalmatlan helyettesíthetőséggel.

Ismert, hogy a közgazdasági modellek sokkal durvábban tükrözik a valóságot, mint például a fizika. Ez a tény egyeseket arra sarkall, hogy minél általánosabb és realistább feltevések mellett oldják meg a feladatot. Mások viszont szinte felszabadulnak, és azt hiszik, azt tehetik föl, amit akarnak. Ez a kettősség az optimális növekedés hazai és nemzetközi művelőinél is megmutatkozik.

A véges vagy végtelen időhorizont választása módszertani jellegű, mindkét megoldásnak megvan az erős és a gyenge oldala. Mi a továbbiakban a *véges időhorizontú* modellekre szorítkozunk, és csak utalunk a végtelen időhorizontú modellekre (*Cass* [1965] és *Koopmans* [1965]).

Ismert, hogy a leíró (nem optimalizáló) növekedési modellek kezdetben *lineáris* termelési függvényt tétéleztek föl: *Harrod* [1939] és *Domar* [1946] modelljében a termelés a tőkével egyenesen arányos. Ismert, hogy az ilyen modellekben az egyensúly késélen táncol. *Solow* [1956] bevezette a neoklasszikus konkáv termelési függvényt, ahol az egyensúlyi pálya stabil, azonban a fejlődés korlátozott. A technikai haladás bevezetésével (*Solow* [1957]) a korlátlan növekedés ismét lehetővé vált.

A hatvanas évek elejétől kezdve a statikus modellekben már megszokott optimalizálás áttért a dinamikus modellekre is. Az úttörő *Tinbergen* [1960] a matematikai kezelhetőség kedvéért az állandó időbeli helyettesítési rugalmasságú hasznossági függvényekre szorítkozott.

Mindenekelőtt értelmezzük a fogyasztás *helyettesítési határrátáját* és *helyettesítési rugalmasságát*. Adott hasznosságú fogyasztási pályákat mérlegelve, a helyettesítési határráta azt fejezi ki, hogy mennyivel kell csökkenteni az egyik időpontban a fogyasztást, ha egy másik időpontban egységnyivel növeljük. Hicks bevezette a helyettesítési rugalmasságot mint a helyettesítési határrátának a két fogyasztás hányada szerinti rugalmasságát. Feltevésünk szerint a második mutató kisebb, mint 1: a fogyasztás *időbeli helyettesítése rugalmatlan*.

Frisch 1931-es megfigyelésére hivatkozva, *Tinbergen* rugalmas helyettesítést tétélezett föl (gyenge konkavitás). A továbbiak miatt érdekes, hogy bevezette a létfenntartási minimumot, amely alá a fogyasztás sohasem süllyedhet. Igazi közgazdászhoz méltóan végigelemezte az optimális megoldás nagyságrendjét, és elégedetlenül tette félre az eredményeket.

Rugalmasabbnak tűnik *Cass* [1965] és *Koopmans* [1965] feltételezése, ti. a fogyasztás határhaszna a $-\infty$ -hez tart, ha a fogyasztás nullához tart: erős konkavitás. Mint a táblázatból látható, az említett szerzők konkáv termelési függvényrel és végtelen időszakkal dolgoztak.

Mások kevésbé törődtek a hasznosságfüggvények megválasztásával. Számomra meglepő módon az optimális növekedésmélet egyik klasszikusa, *Shell* [1967] cikké-

ben lineáris hasznosságfüggvénnyel dolgozott. A nem sokkal korábban született optimális folyamatok elméletét (*Pontrjagin és szerzőtársai* [1961]) alkalmazva a következő eredményt kapta: az elemzési időszak első szakaszában érdemes maximálisan, a másodikban viszont minimálisan beruházni. Még azt a fáradságot sem vette magának, hogy a beruházási hányadot az elvileg lehetséges $[0,1]$ intervallumnál szűkebbre, például $[0,05; 0,4]$ -re szabja. Talán azért választotta a lineáris célfüggvényt, mert éppen ez az az eset, amikor a klasszikus variációszámítás már nem érvényes? A makrohasznossági függvény linearitása azonban még első közelítésként sem engedhető meg. (Kenyeret, energiát és más árukat-szolgáltatásokat mindennap fogyasztanunk kell!) Korábban hasonló hasznosságfüggvényt alkalmazott *Srinivasan* [1964] és *Uzawa* [1964], igaz, kétszektoros modellben.

S ezzel elérkeztünk Magyarországra. A magyar szakirodalomban *Virág* [1969], *Kovács–Virág* [1981], valamint *Banai–Lukács* [1987] foglalkoztak az optimális növekedés kérdésével. Mindhárom forrás az irreális lineáris hasznosságfüggvénnyel dolgozott, s ezért közömbös, hogy lineáris, konkáv termelési függvényt vagy más, érdekes termelési szabályt tételezett föl. *Virág* [1969] és *Kovács–Virág* [1981] *Shell* [1967]-hez hasonló eredményt kapott; *Banai–Lukács* [1987] általánosabb eredményekhez is eljutott.

Ebben a cikkben Tinbergen és Koopmans gondolatait ötvözöm. Tinbergentől átveszem a véges időhorizontot, az állandó tőke/termelési hányadost és az állandó rugalmasságú hasznosságfüggvényt, Koopmanstól viszont a helyettesítési rugalmatlanságot.

Először a modellt ismertetem, majd az optimális megoldást. A nehézségek miatt az optimalizálást két lépésben mutatom be: az általános variációszámítási feladat keretében, illetve a Tinbergen-féle speciális feladatnál, de most erős konkavitást feltételezve. A bonyolultabb tételeket és levezetéseket, amelyekre a közgazdasági mondanivaló megértéséhez nincs szükség, a függelék tartalmazza. A cikk fő eredménye: ésszerűen korlátozva a tőkeállomány növekedését, a leszámítolási lábat (diszkontrátát) és a fogyasztás időbeli helyettesítési rugalmasságát, a közkeletű elképzelésnek megfelelő sima fogyasztási pályát kapunk.

A modell alapján – kellő óvatossággal –, a következő megállapítások tehetők a növekedéspolitikával kapcsolatban. 1. Ha sikerül csökkenteni a döntéshozók rövidlátóságát (melyet a modellben a leszámítolási láb fejezi ki), akkor a kezdeti fogyasztás csökkentése árán jelentősen növelhető a fogyasztás növekedési üteme. 2. Ha sikerül csökkenteni a jelenről a jövőre halasztott terheket (ezt a modellben a záró tőkeállomány emelése fejezi ki), akkor az optimális beruházási hányad időbeli csökkenése mérsékelhető, illetve növekedésbe fordítható. Számpéldák és ábrák mutatják a különböző gazdaságpolitikai változatok kvalitatív és kvantitatív eredményeit. Felhívjuk a figyelmet arra, hogy a különböző optimális pályák összehasonlítására nincs matematikai módszer, továbbra is pusztán a józan eszünkre kell hagyatkoznunk.

A modell

A neoklasszikus elméletben a következő *változó*okra lesz szükség: az egy főre jutó társadalmi termék $= y$; az egy főre jutó beruházás $= i$; az egy főre jutó fogyasztás $= c$; az egy főre jutó tőke $= k$, idő $= t$, amely 0 és T között fut. Föltesszük, hogy a gazdaság *zárt*. (Ha *nyitott* gazdaságot vizsgálunk, akkor a külső adósságot le kell vonni a gazdaság tőkeállományából!)

Általános modell

Tekintsük először az általános modellt!

Termelési függvény

$$y(t) = f[k(t)], \quad f' > 0 \text{ és } f'' \leq 0. \quad (1)$$

Beruházási függvény

$$i(t) = s(t)y(t), \quad 0 \leq s(t) \leq 1, \quad (2)$$

ahol $s(t)$ a pillanatnyi beruházási hányad, amely értelemszerűen 0 és 1 közé esik. (A valóságban sokkal szűkebb korlátok között kell maradnia, például 0,05 és 0,4 között.)

Fogyasztási függvény

$$c(t) = y(t) - i(t) = [1 - s(t)] y(t). \quad (3)$$

Tőkebővítési függvény

$$k'(t) = i(t), \quad (4)$$

ahol ' az időszerinti derivált jele.

Célfüggvény

$$F[s] = \int_0^T e^{-\theta t} U[c(t)] dt, \quad \theta > 0, \quad U' > 0, \quad U'' < 0, \quad (5)$$

ahol U a pillanatnyi hasznossági függvény; növekvő, szigorúan konkáv és sima függvény; θ a leszámitolási láb.

Peremfeltételek

$$k(0) = k_0 \text{ és } k(T) = k_T. \quad (6)$$

Speciális modell

Az általános modell megoldása eléggé bonyolult, ezért szükségünk lesz egy speciális modellre is, amelyben mind a pillanatnyi hasznosság fogyasztás szerinti rugalmassága (σ), mind a tőke/termelés hányados *állandó*:

$$U(c) = \sigma^{-1} c^\sigma, \text{ ha } \sigma \neq 0, -\infty; \quad (7)$$

és

$$f(k) = Ak, \quad A > 0, \quad (8)$$

ahol A a tőke/termelés hányados reciproka, röviden: *tőkefajlagos*.

Szükségünk lesz a fogyasztás időbeli helyettesítési rugalmatlanságát mutató értékre, amely időben additív hasznosságfüggvény esetén egybeesik a *relatív kockázatkerülési együtthatóval*:

$$\varepsilon(c) = -\frac{cU''(c)}{U'(c)}. \quad (9)$$

Figyeljük meg, hogy (7) esetén $U'(c) = c^{\sigma-1}$, $U''(c) = (\sigma-1)c^{\sigma-2}$, azaz $\varepsilon(c) = 1 - \sigma$. A továbbiakban az $\varepsilon(c) = \varepsilon$ jelölést alkalmazzuk.

Ujjgyakorlatként fölírjuk az állandó beruházási hányadhoz tartozó növekedési ütemet, amely a tőkefajlagos és a beruházási hányad szorzata:

$$\tau = As. \quad (10)$$

Az optimális megoldás

Az optimális pálya meghatározása

Az éppen 300 éves születésnapját ünneplő variációszámítás segítségével az optimális növekedési pályára egy bonyolult differenciálegyenlet-rendszer adódik (lásd Függelék, F 7–F 8. egyenletek), amelynek általában nincs zárt alakú megoldása. Az általunk tanulmányozott speciális esetben azonban egy síkbeli lineáris differenciálegyenlet-rendszert kapunk, állandó együtthatómátrixa reducibilis: (F 9)–(F 10). Ezért az egyenletek megoldása különlegesen egyszerű:

1. tétel. *Feltéve, hogy teljesülnek a működőképességi feltételek, az optimális növekedési pálya a következő:*

$$c(t) = c_0 e^{\tau t}, \quad (11)$$

ahol a fogyasztás növekedési üteme

$$\tau = (A - \theta)/\varepsilon, \quad (12)$$

és a fogyasztás kezdőértéke

$$c_0 = \frac{A - \tau}{e^{A\tau} - e^{\tau\tau}} (e^{A\tau} k_0 - k_\tau). \quad (13)$$

Megjegyzés. Látható, hogy a k_0 kezdőfeltétel mellett a k_τ zárófeltétel is fontos szerepet játszik az optimális pálya meghatározásában. A puristákat ez zavarhatja, s inkább beolvasztják k_τ -t az (5) célfüggvénybe:

$$I^*(k) = e^{-\theta\tau} \Phi(k_\tau) + \int_0^\tau e^{-\theta t} U\{f[k(t)] - k'(t)\} dt, \quad (5^*)$$

ahol $\Phi(\cdot)$ valamilyen növekvő sima függvény. Mi megmaradunk az eredeti variációs feladatnál.

Működőképességi feltételek

Eddig nem elemeztük a $0 \leq s(t) \leq 1$ működőképességi feltételeket. Az

$$s(t) = 1 - c(t) / [Ak(t)] \quad (14)$$

összefüggés értelmében a $k(t) / c(t)$ hányados alakulása a döntő. Lássuk először a tőkeállomány képletét:

$$k(t) = e^{At} k_0 - \frac{e^{At} - e^{\tau t}}{e^{A\tau} - e^{\tau\tau}} (e^{A\tau} k_0 - k_\tau). \quad (15)$$

A működőképesség biztosítására három feltevésre lesz szükségünk:

1. *feltétel:* A relatív kockázatkerülési együttható nagyobb, mint 1: $\varepsilon > 1$ ($\sigma < 0$).
2. *feltétel:* A leszámítolási láb kisebb, mint a termelés/tőkehányados: $\theta < A$.
3. *feltétel:* A záró tőkeállomány nagyobb, mint a kezdő tőkeállomány; de kisebb, mint a nulla fogyasztással elérhető maximális érték. Pontosabban:

$$(0 < k_0 <) \frac{(A - \tau) e^{\tau T}}{A e^{AT} - \tau e^{\tau T}} e^{AT} k_0 < k_T < e^{AT} k_0. \quad (16)$$

Megjegyzés. Aláhúzzuk, hogy k_T (16)-beli alsó korlátjától eltérve, minden feltevésünk természetes. Az 1. *feltétel* azt mondja ki, hogy a fogyasztás időbeli helyettesítése korlátozott, például semmilyen optimális fogyasztási pálya nem tartalmazhat nulla fogyasztási pontot. (Figyelemre méltó, hogy Tinbergen Frisch 1931-es adataira hivatkozva éppen az ellenkező feltevést mondja ki, és nem tudja elfogadni saját paradox eredményét!) A 2. *feltétel* empirikus jellegű: mivel θ néhány század, A pedig néhány tized, $\theta < A$. A 3. *feltétel* felső korlát nem engedi, hogy a nulla fogyasztás mellett elérhető tőkefelhalmozást vagy annál többet tüsszünk ki célul. Az alsó korlát nehezen áttekinthető, a bizonyításból származik. A könnyebb érthetőség kedvéért megjegyezzük, hogy min k_T értéke k_0 és $k^* = k_0 e^{\tau T}$ közé esik, k^* értéke függ τ -tól és T -től.

Megfogalmazzuk és bebizonyítjuk a cikk fő eredményét:

2. tétel. *Tegyük föl, hogy az 1–3. feltevéshármas teljesül.*

a) *Az (1)–(8) speciális felhalmozási feladatnak van megengedett lokális optimuma, amely egyben globális optimum.*

b) *Az optimális fogyasztás időben nő.*

c) *Minél nagyobb a leszámítolási láb vagy a kockázatkerülés (azaz minél kisebb az időbeli helyettesítés rugalmassága), annál nagyobb a kezdőfogyasztás és annál kisebb a fogyasztás növekedési üteme.*

d) *Ha $k_T = k^*$, akkor az optimális beruházási hányad, $s(t)$ állandó. Ha $k_T > k^*$, akkor $s(t)$ nő; ha $k_T < k^*$, akkor $s(t)$ csökken.*

Bizonyítás. a) Ha létezik lokális optimum, akkor azt a fenti levezetésből következően a megadott módon kell meghatározni. Igazolni kell viszont a pozitivitási feltételek teljesülését. (14)-be be kellene helyettesíteni (11)-et és (15)-öt, de ez meglehetősen fáradságos lenne. Ehelyett más, ekvivalens feltételeket vizsgálunk.

c_0 pozitivitása: (13) jobb oldalán a tört mindig pozitív. c_0 pontosan akkor pozitív, ha $k_T < e^{AT} k_0$ teljesül.

$k'(t)$ pozitivitása: Deriváljuk (15)-öt!

$$k'(t) = A e^{At} k_0 - \frac{(e^{AT} k_0 - k_T)}{e^{AT} - e^{\tau T}} (A e^{At} - \tau e^{\tau t}).$$

Közös nevezőre hozzuk és összevonjuk a jobb oldalt, majd fölírjuk a $k'(t) > 0$ feltételt. A pozitív nevezőt elhagyva:

$$A (k_T - e^{\tau T} k_0) e^{At} + \tau (e^{AT} k_0 - k_T) e^{\tau t} > 0. \quad (17)$$

Ha elégséges feltétellel beérjük, akkor az első tagot pozitívvá tevő $k_T > e^{\tau T} k_0$ egyenlőtlenség nyilvánvalóan megteszi, hiszen a második tag $k_T < e^{AT} k_0$ miatt pozitív.

Ha a pontos feltételt keressük, akkor tovább kell számolnunk. (17)-et átrendezve

$$(Ae^{At} - \tau e^{\tau t})k_T > (Ae^{A(t+\tau T)} - \tau e^{A(t+\tau T)})k_0 > 0,$$

azaz

$$k_T > \frac{Ae^{A(t+\tau T)} - \tau e^{A(t+\tau T)}}{Ae^{At} - \tau e^{\tau t}} k_0. \quad (18)$$

Jelölje $g(t)$ a k_0 szorzójaként szereplő törtet! $e^{\tau t}$ -vel egyszerűsítve:

$$g(t) = \frac{Ae^{(A-\tau)t+\tau T} - \tau e^{AT}}{Ae^{(A-\tau)t} - \tau}.$$

A $g(t)$ függvény deriválásával belátható, hogy $g'(t) > 0$, azaz $g(t) < g(T)$, ha $0 \leq t < T$. Tehát (18) teljesülésének szükséges és elégséges feltétele $k_T > g(T)k_0$. A $g(t)$ függvény (18)-beli alakját használva, a (16)-beli alsó korlátot kapjuk.

$k(t)$ pozitivitása: következik a $k_0 > 0$ és a $k'(t) > 0$ egyenlőtlenségből.

b) (12) és $\theta < A$ miatt $\tau > 0$.

c) Minél nagyobb ε vagy θ , annál kisebb τ .

d) Következik a korábbi bizonyításokból.

Numerikus számítások

Az elmondottakat viszonylag egyszerű számpéldákon szemléltetjük. Már Tinbergent is zavarta, hogy nehéz a modellt jól kalibrálni. Két elemi összefüggést tarthatunk szem előtt: a (10)-beli $\tau = sA$ és a (12)-beli $\tau = (A - \theta) / \varepsilon$ képletet. Kiindulásul vegyünk évi 2 százalékos növekedést és 16 százalékos beruházási hányadot: a keletkező $A = \tau / s = 0,02 / 0,16 = 0,125$ zavaróan alacsony érték! Néhány százalékos diszkontrátával dolgozva a helyettesítési rugalmatlanság meglehetősen nagynak adódik: például kerek számokra törekedve: $\theta = 0,065$ -höz $\varepsilon = 3$ érték tartozik. A $k_0 = 1/A = 8$ választás biztosítja, hogy a kezdeti nettó termelés egységnyi: $y_0 = 1$. Végül belőhetjük az állandó (0,16) beruházási hányadhoz tartozó zárótőke-állományt: $T = 10$ év mellett $k^* = e^{\tau T} k_0 = 9,77$.

A 2. táblázat tartalmazza a futások változó paramétereit és jellemzőit.

2. táblázat

Futási paraméterek és jellemzők

Futások	Diszkontráta θ	Zárótőke k_T	Fogyasztás			Beruházási hányad	
			növekedési ütem τ	volumen		nyitó s_0	záró s_T
				nyitó c_0	záró c_T		
1.	0,065	9,77	0,02	0,840	1,206	0,160	0,160
2.	0,035	9,77	0,03	0,806	1,087	0,194	0,110
3.	0,065	10,75	0,02	0,795	0,971	0,205	0,277
4.	0,035	10,75	0,03	0,762	1,029	0,238	0,234

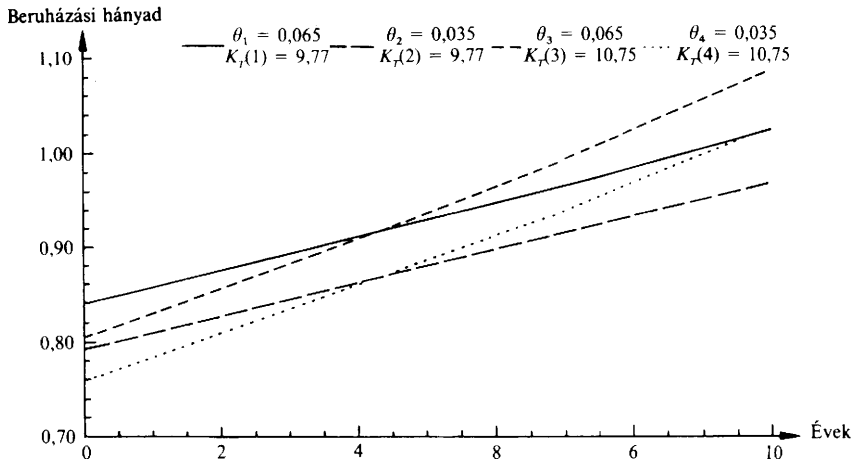
Az 1. futás a vízmérték, s ehhez viszonyítjuk a többi futást: $\theta_1 = 0,065$. A 2. futásnál majdnem felére csökkentjük a leszámítolási lábat: $\theta_2 = 0,035$, de megtartjuk a korábbi zárótőkeértékeket: $k_T(2) = k^*$. Ekkor a fogyasztás növekedési üteme 3 százalékra ugrik, a kezdő fogyasztás 3,6 százalékponttal csökkent, a záró fogyasztás viszont 6 százalékponttal nő. Zavaró viszont, hogy a kezdeti ambiciózusabb beruhá-

zási hányad 19,4 százalékról folyamatosan csökken, s az időszak végére a nyomorúságos 11 százalékra süllyed.

A 3. futásban visszatérünk a magas leszámítolási lábhoz: $\theta_3 = 0,065$, s ezzel az alacsonyabb, 2 százalékos fogyasztásnövekedéshez. Ugyanakkor 10 százalékkal megemeljük a zárófeltételben szereplő tőkeértéket: $k_T(3) = 10,75$. Most a beruházási hányad még a 2. futásénál is magasabb értékről indul és folyamatosan nő 27,7 százalékig, de közben a fogyasztás egyre fokozódó mértékben elmarad az előző két változattól.

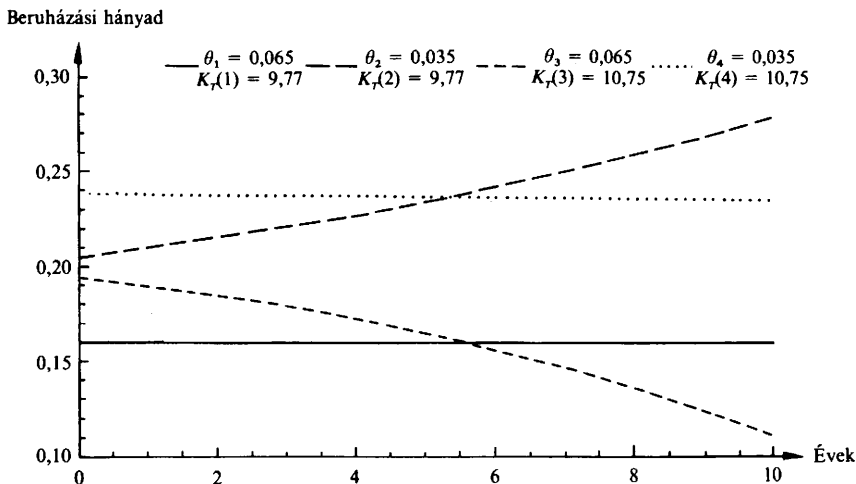
1. ábra

Optimális fogyasztási pályák



2. ábra

Az optimális beruházási hányad pályái



A 4. futásban a 2. és a 3. futás javításait egyesítjük: csökkentjük a leszámítolási lábat és növeljük a zárótöke-állományt. Igaz, hogy most a kezdő fogyasztás további 3,3 százalékponttal süllyed, de a végső fogyasztás már eléri az 1. futásbeli értéket. Eközben a beruházási hányad a 3. futásbeli középértéken stabilizálódik.

Látható, hogy még a javított modell sem tökéletes. Ha mégis elfogadjuk a modellezés eddigi eredményeit, akkor megállapíthatjuk: mind a leszámítolás csökkentésére, mind a zárótökeállomány emelésére szükség van.

Függelék

Az általános variációszámítási feladat

A $0 \leq s(t) \leq 1$ korláttól eltekintve, az (1)–(5) feladat egy klasszikus variációszámítási feladat, csak a felesleges változókat kell kiejtenünk.

Behelyettesítésekkel kiküszöbölhető $i(t)$ és $y(t)$:

$$k'(t) = s(t)f[k(t)], \quad (F1)$$

$$c(t) = f[k(t)] - f'(k). \quad (F2)$$

(F2)-t behelyettesítve (5)-be, a következő variációszámítási feladathoz jutunk:

$$F[t, k, k'] = \int_0^T e^{-\theta t} U \{f[k(t)] - k'(t)\} dt. \quad (F3)$$

A variációszámítás alaptétele szerint (lásd Kósa [1973]) a lokálisan optimális pálya kielégíti az ún. Euler–Lagrange-féle másodrendű differenciálegyenletet, amely az

$$L(t, k, k') = e^{\theta t} U \{f[k(t)] - k'(t)\} \quad (F4)$$

jelöléssel a következő alakot ölti:

$$\frac{dL_{k'}}{dt} = L_k. \quad (F5)$$

Helyettesítsük be (F4)-et (F5)-be és cseréljük meg a két oldalt:

$$e^{-\theta t} U' [f(k) - k'] f'(k) = \frac{d}{dt} \{e^{-\theta t} U' [f(k) - k'] (-1)\}. \quad (F6)$$

(F6) mindkét oldalát elosztjuk $e^{-\theta t} U'$ -vel, visszaírjuk c -t. Helyettesítsük be (9)-et (F6)-ba, és rendezzük át (F2)-t! Az új differenciálegyenlet-rendszer a következő:

$$c' = \varepsilon [c]^{-1} [f'(k) - \theta] c, \quad (F7)$$

$$k' = f(k) - c. \quad (F8)$$

(F7)–(F8) egy bonyolult, síkbeli differenciálegyenlet-rendszer, amely a peremfeltételek mellett általában egyértelműen megoldható (Arnold [1984]). Ezzel beláttuk az

F1. tételt (Cass [1965] és Koopmans [1965]). Ha az (1)–(5) általános felhalmozási feladatnak van lokális optimuma, akkor az kielégíti a nem lineáris (F7)–(F8) differenciálegyenlet-rendszert a (6) peremfeltételek mellett.

Sajnos a feladatról ilyen általánosságban keveset tudunk mondani. A nemzetközi szakirodalomban leggyakrabban a végtelen időhorizontú feladatot vizsgálják ($T = \infty$). A (k^0, c^0) állandósult állapot (ahol $c' = 0$ és $k' = 0$) létezését föltéve vagy bizonyítva lokális stabilitást/instabilitást keresnek (Kamien–Schwartz [1981] I. rész, 17. fejezet). Az általános eredmény a gyorsforgalmi pálya tétele. Végtelen időhorizont esetén k_T felesleges, és $k_0 < k^0$ esetén $k(t) \uparrow k^0$, $k_0 > k^0$ esetén $k(t) \downarrow k^0$.

A speciális variációszámítási feladat

Mi egy másik utat követünk. A cikk első részében bevezetett parametrikus függvény-családra szorítkozunk. Ekkor (7) és (9) miatt $\varepsilon(c) = \varepsilon$, valamint (8) szerint $f'(k) = A$.

Helyettesítsük be e specifikációkat (F7)–(F8)-be:

$$c' = \varepsilon^{-1}[A - \theta]c, \quad (F9)$$

$$k' = Ak - c. \quad (F10)$$

Ezzel beláttuk az

F2. tételt. Ha az (1)–(8) speciális felhalmozási feladatnak van lokális optimuma, akkor az kielégíti az (F9)–(F10) síkbeli lineáris differenciálegyenlet-rendszert a (6) peremfeltételek mellett.

A **F2. tétel bizonyítása.** (F9) külön megoldható: (11)–(12), c_0 meghatározását későbbre halasztjuk.

(F9) megoldásának ismeretében (F10) most egy egyváltozós inhomogén lineáris differenciálegyenlet, mely a megoldó szorzók módszerével oldható meg (Arnold [1984]). $k' - Ak = -c$ mindkét oldalát beszorozzuk e^{-At} -vel:

$$e^{-At}k' - e^{-At}Ak = -c_0 e^{(\tau-A)t}.$$

Vegyük észre, hogy a bal oldalon $e^{-At}k(t)$ szorzat deriváltja áll. Integrálva mindkét oldalt 0 és t között,

$$e^{-At}k(t) - k_0 = -c_0 \frac{e^{(\tau-A)t} - 1}{\tau - A}.$$

Behelyettesítve a $t = T$ értéket, adódik (13), majd visszahelyettesítve adódik (15).

Irodalom

- ARNOLD, V. I. [1987] Közönséges differenciálegyenletek. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
 BANAI MIKLÓS–LUKÁCS BÉLA [1987] Beruházási pálya és variációs módszerek. Közgazdasági Szemle, 34. 432–440. o.
 BLANCHARD, O. J.–FISCHER, S. [1989] Lectures on Macroeconomics. MIT Press, Cambridge, MA.
 BOLDRIN, M.–MONTRUCCHIO, L. [1986]: On the Indeterminacy of Capital Accumulation Paths. Journal of Economic Theory, 40, 26–39. o.
 BOLDRIN, M.–WOODFORD, M. [1990] Equilibrium Models Displaying Endogenous Fluctuations and Chaos: A Survey. Journal of Monetary Economics, 25, 189–222. o.

- CASS, D. [1965] Optimum Growth in an Aggregate Model of Capital Accumulation. *Review of Economic Studies*, 32, 233–240. o.
- DOMAR, E. E. [1946] Tőkenövekedés, műszaki haladás és növekedés. Magyarul: *Szakolczai* (szerk.) [1963] 137–168. o.
- HARROD, R. [1939] Egy esszé a dinamikus elméletről. Megjelent *Szakolczai* (szerk.) [1963] 169–192. o.
- KAMIEN, M. I.–SCHWARTZ, N. L. [1981] *Dynamic Optimization: The Calculus of Variations and Optimal Control in Economics and Management*. North-Holland, Amszterdam.
- KOOPMANS, T. C. [1965] On the Concept of Optimal Economic Growth. Megjelent: *Semain d'Etude sur le Role de l'Analyse Econometrique dans la Formulation due Plans de Développement*, Vatikán, A Pápai Tudományos Akadémia, I. kötet, 225–287. o.
- KOVÁCS JÁNOS–VIRÁG ILDIKÓ [1981]: Szakaszos vagy egyenletes növekedés. *Közgazdasági Szemle*, 28. 675–686. o.
- KÓSA ANDRÁS [1973] *Variációs számítás*, Tankönyvkiadó Budapest.
- PONTRIÁGIN, L. SZ.–BOLTYÁNSZKIJ, V. G.–GÁMKRELIDZE, R. V.–MISCSENKO, J. F. [1961/1968] *Optimális folyamatok elmélete*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- RAMSEY, F. [1928] A Mathematical Theory of Savings. *Economic Journal* 38 543–559. o.
- SIMONOVITS ANDRÁS [1993] *Káoszelmélet és közgazdaságtan*. Magyar Tudomány, 38 503–511. o.
- SOLOW, R. [1956] A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65–94. o.
- SOLOW, R. [1957]: A technikai változás és az aggregált termelési függvény. Megjelent: *Szakolczai* (szerk.): [1967] 122–140. o.
- SRINIVASAN, T. N. [1964]: On a Two-sector Model of Growth. *Econometrica*, 32, 358–373. o.
- SZAKOLCZAI GYÖRGY (szerk.) [1963]: *A gazdasági fejlődés feltételei*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TAKAYAMA, A. [1974]: *Mathematical Economics*. Dryden, Hinsdale, IL.
- TINBERGEN, J. [1960]: Optimum Savings and Utility Maximization over Time. *Econometrica*, 28, 481–489. o.
- VIRÁG ILDIKÓ [1969]: *Optimális felhalmozási pályák*. Gazdasági fejlődés és tervezés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 108–136. o.
- UZAWA, H. [1964]: Optimal Growth in a Two-sector Model of Capital Accumulation. *Review of Economic Studies*, 31, 1–24. o.

***A lap minden kedves
szerzőjének és olvasójának
eredményekben gazdag, békés,
boldog új évet kíván***

a Szerkesztőség

ÁRVA LÁSZLÓ

Külföldi beruházások, fizetésimérleg-egyensúly, adósságtörlesztés

A magyar gazdaság dilemmái a kilencvenes években

A kilencvenes évek elején úgy látszott, hogy a működőtőke növekvő beáramlása, a turizmus bevételei és az aktív, de legalábbis kiegyensúlyozott kereskedelmi mérleg lehetővé teszi az adósságszolgálat teljesítését, sőt ezen felül az évtized során Magyarország képes lesz növelni devizatartalékait és csökkenteni nettó külső adósságállományát. A tények tükrében mindez túlzott optimizmusnak bizonyult. A szerző megvizsgálja a fizetési mérleg egyes tételeit, hogy kiderüljön, hogyan lehet a külső egyensúlyi helyzetet addig is javítani, míg beérnek az elindított beruházások, és ezáltal a kereskedelmi mérleg kedvezőbb egyenleget mutathat.

Előzmények

A magyar kormány két egymást követő történelmi pillanatban is úgy döntött, hogy nem kéri a külföldi államadósság átütemezését, illetve elengedését. Az első kínálkozó alkalom 1989-ben volt, amikor a magyar kormány megnyitotta nyugati határait a keletnémet menekülők előtt, a második a szabad választásokat követően, az új kormány hivatalba lépése idején. Azonban sem Németh Miklós, sem Antall József miniszterelnök nem kérte az államadósság könnyítését a nyugati hatalmaktól, amely a rendszerváltást követően bruttó 21,2 milliárd, nettó 16 milliárd dollár volt.

A külső adósság menedzselhetőségét a kilencvenes évek elején elsősorban az biztosította, hogy a pozitív tételek viszonylag kényelmesen kiegyenlítették a folyó fizetési mérleg és a tőkemérleg két nagy, tartósan negatív tételét, a közép- és hosszú távú külföldi kölcsönök kamatainak kifizetését, illetve a hitelek törlesztését (az évtized elején évi 3-3,5, az évtized közepén mintegy 4,5-5 milliárd dollár körül alakult a külső adósságszolgálat). A nyolcvanas évtized végén és a kilencvenes évek legelején többletet mutatott ugyanis a kereskedelmi mérleg; 1990-től végig pozitív volt az idegenforgalmi egyenleg; s ami a legfontosabb, 1990-től dinamikusabban növekedtek a külföldi működőtőke-beruházások.

A külföldi adósságkönnyítést nem utolsósorban azért vették mindkét esetben le a napirendről, mert mértékadó közgazdászok azt jósolták, hogy nagyarányú pótlólagos külföldi erőforrás-beáramlásra van kilátás. Azt várták, hogy az 1988-ban megindult gazdaságpolitikai nyitás, illetve privatizálás nyomán az országba sok külföldi működőtőke fog érkezni, a külföldi turisták tömegesen fognak idelátogatni, valamint

a demokratikus piacgazdaság útjára lépő Magyarországot segélyekkel fogják megjutalmazni. A várakozások szerint e források nemcsak a kilencvenes évtized elején mintegy évi 4 milliárd dollár nagyságú külföldi adósságszolgálat teljesítésére lettek volna elegendőek, hanem lehetővé tették volna az adósságállomány csökkentését is, sőt még ezen túl pótlólagos fejlesztési forrásokat is teremtettek volna a gazdaság modernizálásához. Ehhez még az az optimista feltételezés is társult, hogy az állami tulajdon privatizációja olyan nagy hatékonyságjavulásra vezet, amely jelentős magyar exportnövekedésben, tehát a kereskedelmi mérleg tetemes többletében ölt majd testet, s ez szintén növeli az ország devizabevételeit.

A Magyar Nemzeti Bank minden jel szerint legalábbis részben osztotta ezt az optimista előrejelzést. A kilencvenes évek elején a külső adóssághelyzetről készített tanulmányában például határozottan azt jósolta, hogy a működőtőke növekvő beáramlása, a turizmus bevételei és a kiegyensúlyozott fizetési mérleg következtében az évtized során Magyarország képes lesz növelni devizatartalékait és csökkenteni nettó külső adósságállományát (*MNB* [1992] 78. o.). A kilencvenes évek elején, 1991–1992-ig még úgy látszott, hogy a nagyarányú külföldi forrásbeáramlás valóban megvalósulhat. Gyorsan nőttek a külföldi beruházások és az idegenforgalmi bevételek, ezen túl néhány száz millió márka, illetve dollár kedvezményes hitel, illetve technikai segítség is érkezett az országba (mindenekelőtt Németországból, illetve az Európai Közösség PHARE-programja révén). Mindemellett a külkereskedelmi mérleg is aktív volt, illetve egy-egy évben csak enyhén negatív egyenleget mutatott. Ennek köszönhetően a nettó külföldi adósságállományt valóban sikerült 13 milliárd dollárra csökkenteni, miközben a devizatartalékok egymilliárd dollárról 4,2 milliárd dollárra nőttek.

A gond csak 1993-ban, illetve 1994-ben jelentkezett, amikor a felsorolt kiegyenlítő tételek jelentősen lecsökkentek, illetve maguk is negatívba fordultak, s nem tudták ezáltal kompenzálni az adósságszolgálat továbbra is stabilan fennálló negatív tételeit. Ennek következtében az 1992-ben még csak 13 milliárd dolláros nettó külső adósságállomány 1994 végéig 18,7 milliárd dollárra nőtt, a bruttó külső adósságállomány pedig ugyanezen időszak alatt 22 milliárd dollárról 28 milliárd dollár fölé emelkedett.

A külső adósságszolgálat terheit kiegyenlítő tételek csökkenése, illetve negatívba fordulása tulajdonképpen előrelátható lett volna, ha 1989 és 1990 fordulóján, tehát a rendszerváltás idején nem értékelték volna szinte kivétel nélkül mindenki a valóságosnál sokkal kedvezőbbnek a politikai és gazdasági kibontakozás lehetőségeit. Magyarország természetföldrajzi adottságai, gazdasági szerkezete, valamint a folyamatban levő átalakítási folyamat jellege alapján azonban megjósolhatók lettek volna a bekövetkező fejlemények. A külföldi működőtőke beáramlása viszonylag szerényebb, évi 1-2 milliárd dolláros szinten való stabilizálódása, az idegenforgalmi bevételek félmilliárd dollár körül való megrekedése és a kereskedelmi mérleg hiányának jelentős növekedése 1992 után elvileg prognosztizálható lett volna; az 1990-es átalakulás eufóriájában azonban, valljuk be, ezeket senki sem akarta idejében meglátni. Nézzük meg ezután kissé alaposabban is a fentebb felsorolt tételeket!

A külföldi működőtőke importja. Ezt két körülmény is elősegítette a kezdeti években: egyrészt nálunk indult meg a legkorábban a piacgazdasági átalakulás, másrészt kifejezetten a külföldi tőkebevonás előmozdítása érdekében választotta meg a kormány privatizációs stratégiájának módját. Lemondtak az állami vagyon állampolgárok számára történő ingyenes szétosztásáról (vagyis a utalványos privatizálásról), illetve az elvett vagyontárgyak visszaadásáról a volt tulajdonosoknak. Mindennek ellenére látni kellett volna, hogy a viszonylag kis piacot jelentő, fejletlen infrastruktúrájú Magyarország nem képes egy főre vetítve hosszabb ideig nagyobb mennyiségű külföldi működőtőkét vonzani, mint más országok. Összehasonlítási alapul szolgálhatott volna Portugália, Spanyolország vagy Görögország közvetlenül az Európai Közösséghez való csatlakozása után, illetve a gyorsan iparosodó délkelet-ázsiai országok közül Tajvan, Thaiföld, vagy Malajzia fejlődésük csúcspontján. Ezek

közül az országok közül egyikbe sem áramlott fejenkét és évenként 2500 dollárnál több külföldi működőtőke. Magyarországon tehát ez évi 2,5 milliárd dollárt jelentett volna. Valószínűsíthető volt, hogy ennél az összegnél jóval több működőtőke még akkor sem jön be az országba, ha minden piacképes vagyontárgyunkat külföldieknek adjuk el a lehető leggyorsabban.

A reményekben végül valóban csalatkozni kellett. A külföldi működőtőke-beruházások 1991-ben ugyan elérték az évi 1,5 milliárd dollárt, majd 1993 során 2,5 milliárd dollárra emelkedtek, de összegük 1994-ben váratlanul felére, 1,2-1,3 milliárd dollárra esett vissza. Újabb nekilendülés azóta sem igen látszik a működőtőke-importban. Ennek kilátásai már azért sem túl rózsásak, mert az értékesíthető állami vagyon jelentős része már elkel, s az ország növekvő gazdasági nehézségei nem fokozzák a megmaradt vállalatok vonzerjét a külföldi beruházók szemében.

Idegenforgalmi bevételek. Erre vonatkozóan is szinte kivétel nélkül mindenkit elragadott az optimizmus, pedig a bevételek alakulása itt is előrelátható lett volna. Magyarországon se tenger, se síparadicsom nem található; várainkat elpusztították a törökök, felrobbantották az osztrákok; kastélyainkat kifosztották az oroszok, és ami megmaradt, azt sok esetben egyáltalán nem funkcióinak megfelelően használták. Miért jönnének külföldi turisták tömegesen Magyarországra? Nézni a pusztát? Hasonló pusztaság a világ számos részén található, kedvezőbb megközelítési lehetőségekkel, olcsóbban vagy más turisztikai vonzerővel párosulva. A Budapest–Bécs világkiállítás ragyogó perspektívái, a hirtelen érdekessé vált Magyarország felé meglődülő nyugat-európai turizmus első látszateredményei elfedték azokat a tényeket, amelyek természetföldrajzi adottságainkból és az idegenforgalmi infrastruktúra fejletlenségéből következtek.

A világhiállításból Bécs végül is gyorsan kilépett, Magyarország érdekessége lassan elhalványodott, s az 1990–1991-es fellángolás után nem növekedett, hanem éppen csökkent a beutazó nyugat-európai turisták száma. A Magyarországra érkező külföldiek száma a kilencvenes évek során növekedett ugyan, de ezek nagy része nem a jól fizető turisták, hanem a menekültek, csencselők vagy legjobban esetben a kispénzű keleti turisták közül került ki. A nyugati turisták elriasztásához jelentős részben hozzájárultak a magyarországi vadkapitalizmus következményei, mint például a romló közbiztonság, amelyről egyre rendszeresebben számolnak be a nyugat-európai napilapok is. A minőségi turizmus, azon belül is a gyógyturizmus fejlesztéséhez szükséges állami eszközöket (legyenek azok közvetlen állami beruházások vagy adókedvezmények) a mindinkább csak rövid távú, napi költségvetési ügyekkel foglalkozó államigazgatás nem tudta és nem is akarta rendelkezésre bocsátani.

A turizmus egyenlege 1990-ben 340 millió dollár többletet mutatott, majd 1991-ben már közel 600 millió dolláros aktívum keletkezett az idegenforgalomban. Ekkor egy pillanatra úgy látszott, hogy az idegenforgalom olyan „húzóágazat” lehet, amely legalábbis részben finanszírozhatja az adósságszolgálat terheit. 1992-ben azonban már nem nőtt tovább az idegenforgalmi aktívum, sőt 1993-ra csökkent és 1994-re is csak nagyjából az 1993-as szintre tudott visszakapaszkodni a turizmus bevétele.

Külkereskedelmi mérleg. A külkereskedelmi passzívum kialakulása hasonlóképpen szükségszerű folyamat volt, amelyet szintén elfedett a gazdasági rendszerváltás ígérete. Először is nyilvánvaló, hogy az elavult magyar gazdaság átalakításához 1990 után jelentős külföldi importra volt szükség. A gazdaság egyoldalú kelet-európai kapcsolatait gyors ütemben át kellett nyugat-európai kapcsolatokká alakítani, s ez csak fokozta az importigényt. A külkereskedelmi mérleg ugyan még pozitív egyenleget mutatott az 1990-es évek elején, de ez szükségképpen deficitessé vált abban a pillanatban, amint a gazdaság átalakítása jelentősebb mértékben előrehaladt. A külkereskedelmi mérleg deficitessé válása egyébként megfigyelhető volt a hetvenes és a nyolcvanas évek során a gyors gazdasági növekedés útjára lépő, modernizálódó távol-keleti fejlődő országok, Dél-Korea, Thaiföld vagy Malajzia esetében is, s az

bekövetkezett a többi kelet-európai volt szocialista országban is. Malajziában 1980 és 1985 között, Dél-Koreában 1973 és 1984 között, Thaiföldön pedig a nyolcvanas évek elejétől volt tapasztalható, hogy a gazdaság dinamikus modernizálása hosszabb időszakon keresztül jelentős külkereskedelmi deficitet váltott ki (*World Bank* [1995]). Lengyelországban és Bulgáriában a külkereskedelmi mérleg 1993-tól, Csehországban és Szlovákiában pedig 1995-től kezdve, vagyis a gazdasági átalakítás intenzívvé válása és a gazdasági növekedés megindulása pillanatától mutat jelentős deficitet (*Tableau...* [1995]).

Tapasztalatok szerint a gazdasági növekedés útjára lépő fejlődő országok esetében a kereskedelmi mérleg hiánya általában több évig is jelentős mértékű szokott maradni, egészen addig, amíg az új, külföldi berendezésekkel megvalósított beruházások be nem érnek, termelésbe nem állnak. Ezt a szakaszt nevezi Rostow klasszikus fejlődésméleti munkájában a *take-off*, a nekilendülés időszakának, megállapítva, hogy ezen időszakban mindenképpen külső erőforrás-bevonásra van szükség a fejlesztés finanszírozására (*Rostow* [1960]). A *nekilendülés* hosszab-rövidebb ideig tartó szakaszát követően aztán – ha megfelelő módon és a perspektivikus ágazatokban fektettek be – rendszerint megindul az export gyors ütemű növekedése, s lehetővé válhat a külkereskedelmi mérleg egyensúlyának helyreállítása.

A külkereskedelmi mérleg 1989-ben 787 millió, 1990-ben pedig 942 millió dolláros aktívumot mutatott, de 1991-ben, amikor a gazdaság átalakítása már jelentős lendületet kapott, 1190 millió dollár hiány mutatkozott. 1992-ben ez a hiány lecsökkent ugyan 48 millió dollárra, de 1993-ban már 3246 millió, 1994-ben pedig rekordmértetű, 3853 millió dolláros külkereskedelmi passzívum mutatkozott.

Külföldi segélyek. Illúzióknak bizonyult végül a sokak által várt „új Marshall-segély” is. Nehéz pontosan összegezni az elmúlt öt év során Magyarországnak nyújtott külföldi támogatást (kedvezményes hiteleket, technikai segítségnyújtást és segélyt), különösképpen azért, mert az úgynevezett technikai segítségnyújtás keretében több esetben került sor oly „tapasztalatátadásra”, amelynek a gyakorlati haszna meglehetősen csekély volt. Az is általános jelenség, hogy a kelet-európai országoknak nyújtott segélyek jelentős részét hajlamosak az adományozó országok saját idelátogató szakértőik javadalmazására fordítani. Mindent összevetve, nem került sor egymilliárd dollárt meghaladó nettó forrásbevonásra Magyarországon 1990 és 1995 között a külföldi segélyek, támogatások, kedvezményes hitelek stb. révén.

Utólag persze látható már, a nyugati országok nem voltak érdekeltek abban, hogy nagyobb összegű segélyek nyújtásával gyorsan megteremtsek saját konkurenciájukat Európa keleti felében. De a rendszerváltás, a Szovjetunió összeomlása, a nemzeti függetlenség kivívása idején mindezt még nem akartuk látni. Pedig tudni lehetett volna, hogy kizárólag magunkra vagyunk utalva, s ennek szellemében kellett volna olyan hosszú távú gazdaságpolitikai programot kidolgozni, amely a nagyon szigorú nemzetközi feltételeket figyelembe véve, elsősorban saját erőforrások mozgósításával igyekezett volna elindítani az országot a gazdasági felemelkedés útján. Az 1990-es lelkesedéstől hosszú út vezetett az 1995-ös kiábrándulásig, annak belátásig, hogy az ország csak saját magára számíthat. 1990 után nemhogy Marshall-segély nem érkezett az országba, hanem a külföldi adósságszolgálat fejében 21,8 milliárd dollárt fizettünk ki az 1990 és 1994 közötti öt évben.

A külgazdasági egyensúly javításának lehetősége – az elmúlt év mérlege

Hiába látjuk azonban be, hogy a külföldi működőtőke importjának és az idegenforgalmi bevételeknek jól körülhatárolható korlátai vannak, s hogy természetes jelenség egy gazdaságát modernizáló ország esetében a külkereskedelmi deficit kialakulása és hosszabb távú fennállása, a pillanatnyi gondok mérséklésére akkor is tenni kell valamit. Mivel nem számíthatunk nagyvonalú Marshall-segélyre, a megbomlott kül-

gazdasági egyensúllyal addig is kezdeni kell valamit, míg termelésbe nem állnak a gazdaság átalakítása során elindított beruházások, s az export gyors növekedése megteremti a kereskedelmi mérleg többletét. A következőben áttekintjük, hogy milyen lehetőségek állnak nyitva a fizetési és a tőkemérleg fontosabb tételeinek javítására, s hogy az elmúlt év során a kormányzat milyen eredményeket ért el az egyes tételek esetében.

A turizmus bevételeinek növelése. Ma már világos, hogy a nemzetközi érdeklődés nem növekszik úgy a kilencvenes évek során Magyarországra iránt, mint ahogy azt néhány éve elképzeltük. Tudomásul kell venni, hogy az ezredforduló idegenforgalmának, amely minőségi tengerpartokat, síparadicsomokat és jó állapotban levő, gazdag műemlékeket keres, a Balaton, a puszták és néhány rossz állapotban lévő múzeum vagy kastély nem nyújt megfelelő kínálatot. A turizmustól az elkövetkező néhány évben csak akkor várhatnánk jelentősebb mértékű devizabevételeket, ha a minőségi turizmus fejlesztése érdekében átfogó koncepciót dolgoznának ki és fogadnának el. Ennek megvalósítására természetesen a mainál nagyságrendekkel nagyobb beruházásokra lenne szükség. E beruházások csak hosszabb távon, 5-10 év elteltével gyakorolnának számottevő hatást a turizmus devizaegyenlegére.

1994 nyara és 1995 nyara között kevés előrelépés történt e téren. Az átfogó turisztikai koncepció kidolgozása várat magára. Magyarországra ma azon kevés ország közé tartozik, amelynek nincsenek külföldi idegenforgalmi irodái, sőt a meglévő egyetlen (bár kétségkívül indokolatlan helyen létesített) madridit is bezárták. Az IBUSZ-t osztrák befektetőknek adták el, s ezzel elveszett a magyar vendégfogadás népszerűsítésének egy fontos és jól bejáratott eszköze, s semmi sem lépett annak helyébe. Az állami tulajdonban levő kulturális intézmények, múzeumok, színházak költségvetését folyamatosan csökkentették, az adórendszer nem ösztönöz semmilyen módon a minőségi turizmus magánlétesítményeinek kialakítására és fejlesztésére. Az év első felében mintegy 2,3 százalékkal kevesebb európai turista érkezett Magyarországra, mint tavaly, s az előzetes adatok szerint a turizmus bevételei 1995-ben is mintegy 500 millió dollár körül fognak alakulni, vagyis stagnálnak (KSH [1995] 91. o.).

A külföldi működőtőke importjának ösztönzése. A külföldi működőtőke bevonásának egyik alapvető gondja az, hogy a privatizálható vagyon előbb-utóbb, becslések szerint legkésőbb 1997-1998-ra jelentősen lecsökken Magyarországon. A monopóliumhelyzetben levő nagy energiatermelő, illetve -elosztó rendszerek privatizálása, amely elvben jelentős külföldi tőkét vonzana, nagy valószínűséggel nem fogja döntően javítani a kérdéses ágazatok hatékonyságát, s a külföldi tulajdonosoktól való indokolatlan függést eredményezhetne. Ezért kérdéses, hogy ezen nagy termelő és szolgáltató monopóliumok privatizálása milyen szempontból éri meg az országnak. Nyilvánvaló az is, hogy minél tovább haladunk előre a privatizálásban, annál nehezebb privatizációs feladatokkal kell szembenézni, és annál lassabban lehet csak továbblépni, hiszen a könnyen és jó áron eladható vagyon kelt el leghamarabb.

Mindebből következik, hogy a gazdasági hatékonyság növelése szempontjából fontos ugyan az ország érdekeire tekintettel levő, a monopóliumok egyoldalú érdekérvényesítését megakadályozó privatizáció felgyorsítása, de ez önmagában nem képes hosszú távon a mainál jóval több külföldi működőtőkét vonzani az országba. Hosszabb távon már csak az új külföldi beruházások fokozhatják a működőtőke-importot. A külföldi beruházók becsalogatása nem egyszerű feladat, mert az érintettek manapság mindenekelőtt a Távol-Keleten keresik a befektetési lehetőségeket. Magyarország csak azzal hívhatja fel magára a befektetők figyelmét, ha megfontolt, hosszú távon gondolkodó, biztos gazdasági fejlődést ígérő gazdaságpolitikát folytat, s nem riad vissza a külföldi beruházóknak nyújtott célszerű kedvezményektől sem.

Az elmúlt öt év alatt azonban fokozatosan visszavonták még azokat az adókedvezményeket is a külföldi beruházóktól, amelyeket korábban élveztek. Bár a külföldi

beruházókat az adókedvezmények csak kismértékben befolyásolják, s nagyobb szerepet játszanak döntéseikben a célország fejlődési kilátásai, a munkaerő ára és minősége, valamint a gazdasági infrastruktúra fejlettsége, a korábban megadott kedvezmények visszavonása általában mégis negatív hatást vált ki körükben. A külföldi beruházások ösztönzése érdekében át kellene többek közt gondolni adókedvezmények újbóli megadását is.

Sok országban eredményesen alkalmazzák azt a módszert is, hogy egy-egy nagyobb területen kiépítik az infrastruktúrát a külföldi beruházók számára, és mint ipari parkokat kínálják ezeket a területeket telephelyek létesítésére. Ennek módosult formája a Délkelet-Ázsiában sok helyütt létező „exportfeldolgozó terület”, amely az exportorientált külföldi beruházások megtelepedését segíti elő adó- és vámkedvezmények, valamint megfelelő infrastruktúra biztosításával.

A külföldi működőtőke-beruházások visszatérő problémája Kelet-Európában, hogy bár hosszabb távon elvben növelik az exportkapacitásokat, rövid távon azonban paradox módon az importigényt fokozzák. A külföldi tulajdonban levő vállalatok korszerűsítés esetén sokkal inkább importberendezéseket vásárolnak, mint a tisztán hazai tulajdonú vállalatok, hiszen a rendszerint szintén külföldiekből álló vállalatvezetés számára a külföldi beruházási javak az ismertek; azokban bíznak, azokat szokták meg. Emiatt ösztönözni kellene a külföldi beruházókat, hogy elsősorban az exportra termelő ágazatokban hozzanak létre új kapacitásokat. Erre jó példa a lengyel szabályozás, ahol 1994 óta a beruházások levonhatók költségként az adóalapból abban az esetben, ha a külföldi tulajdonú vagy résztulajdonú társaság termelési értékének több mint 50 százaléka exportból származik (*PAIZ* [1995]). Ma Magyarországon hasonló lehetőség nem létezik. A külföldi beruházások ösztönzésének legalkalmasabb eszköze azonban a biztos jogrend, a kiegyensúlyozott politikai helyzet és a hosszú távon egyenletes növekedést biztosító gazdaságpolitika.

1994 közepétől 1995 közepéig a korábbihoz hasonló ütemben folytatódott a külföldi működőtőke beáramlása. 1994 és 1995 áprilisa között hozzávetőleg 1,9 milliárd dollár működőtőke áramlott be az országba. Ez felülmúlta ugyan az előző év mintegy 1,4 milliárdos tőkeimportját, de még mindig jelentősen elmarad az 1993-as rekordtól (*MNB* [1995] 213. o., *KSH* [1995] 95. o.). A kormányzat 1994 őszén közreadott igen negatív helyzetértékelései és az azt követő kapkodó, illetve többszörösen elhalasztott és módosított intézkedései rontották a külföldi beruházók szemében a kilátásokat. A privatizáció lassúsága és az ellentmondásos, külföldiek által bírált privatizációs döntések (Hungarhotels, Hungaroton) tovább lassítják a külföldi működőtőke beáramlását.

A viszonzatlan átutalások tétele. A magyar fizetési és tőkemérleg egyik jelentős pozitív tétele 1989 óta a viszonzatlan átutalások sora, amely 1994-re elérte a 770 millió dollárt, meghaladva a turizmus egyenlegének ugyanezen évi, mintegy 560 millió dolláros többletét. A viszonzatlan átutalások azonban nem a külföldön dolgozó magyarok hazautalásait vagy a külföldre szakadt honfitársak őshazába küldött ajándékait jelentik elsősorban. Magyarországon a viszonzatlan átutalások sorában főként olyan tételek jelennek meg, melyeknek egyébként a folyó fizetési és tőkemérleg egyéb soraiban lenne a helyük, de spekulációs célból nem ott szerepeltetik ezeket. Így itt jelenik meg a lakosság által felvett turista valutakeretből a magyar bankrendszerben elhelyezett pénz, az illegális pénzváltásból eredő és ugyancsak a bankrendszerben elhelyezett valuta, vagy a kereskedelmi forgalomhoz kapcsolódó, valamilyen okból eltitkolni szándékozott pénzmozgás. Ugyancsak előfordul, hogy a működőtőke-mozgáshoz kapcsolódó, az ellenőrzést szintén kijátszó pénzmozgás egy része is a viszonzatlan átutalások sorában jelenik meg.

A sajátosságok miatt a viszonzatlan átutalások többletét nem kívánatos a jövőben jelentősen növelni. Ugyanakkor óvakodni kell attól, hogy ez a tétel egyik napról a másikra jelentősen visszaessen valamely elhamarkodott intézkedés nyomán, amely

előnytelen módon befolyásolná a lakosság kezében levő, nem tisztázott eredetű valuta magyar bankrendszerben való elhelyezését.

A viszonzatlan átutalások jelentősen hullámzottak 1994 nyara és 1995 nyara között, elsősorban a bankrendszerbe vetett bizalom 1995 tavaszán tapasztalt megingása következtében. Ez a bizalom később helyreállt, amit a hazai bankokban elhelyezett devizabetétek újbóli növekedése is jelez. Végső soron a viszonzatlan átutalások 1994 és 1995 nyara között nagyjából az előző év tendenciáinak megfelelően alakultak (KSH [1995] 95. o.).

A külső adósságszolgálat csökkentésének lehetőségei

A folyó fizetési és a tőkemérleg egyik nagy tétele a külső adósságszolgálat, vagyis a külföldi hitelek törlesztése és a kamatok fizetése. Ezek a tételek részben csökkenthetőek lennének abban az esetben, ha a külföldi adósság egy részét a hitelezők elengednék Magyarországnak, vagy ha a visszafizetés átütemezésére kerülne sor, ami gyakorlatilag azt jelentené, hogy az évi mintegy 1,5 milliárd dolláros kamatfizetést meghatározott időre fel lehetne függeszteni. A nyugat-európai pénzügyi és politikai körök által adott jelzések alapján ma már csak jóval kedvezőtlenebb feltételekkel lenne mód a külföldi adósságállomány átütemezésére, illetve csökkentésére mint 1989-ben, vagy 1990-ben lett volna.

További nehézség, hogy a külső adósságállomány több mint fele államkötvények formájában kisbefektetőkkel szemben áll fenn, s nem nagybankoknál vagy államok kincstárainál található. Az adósság ezen része nyilván nehezebben lenne átütemezhető, bár elvileg létre lehetne hozni egy olyan nemzetközi bankkonzorciumot, amely átvállalná a magyar államtól e kötvények törlesztését. Ez a lépés azonban megkérdőjelezné a magyar állam fizetőképességét és főként fizetőkészségét; további külföldi államkötvény-kibocsátásra ezután már alig lenne mód. Természetesen önmagában még ez sem katasztrófa. Közvetlen bankhitelekkel elvileg biztosítani lehetne ezután is a magyar gazdaság külföldi finanszírozási igényeit – bár a korábbinál nyilván nagyobb terhek árán. Számításba kell mindenesetre venni, hogy az elmúlt húsz év során jelentős mértékben kedvezőbbé váltak az adósságkönnyítési és -átütemezési megállapodások a hitelezők számára.

A nemzetközi szakirodalom szerint a külföldi államadósságok menedzselésében három jól elkülöníthető szakasz különböztethető meg (Cuddington [1989]):

– 1975 és 1980 között folyamatos nemzetközi finanszírozásra, adósságátütemezésekre és ezzel párhuzamosan szigorú gazdasági restrikciónak került sor az adós országokban;

– 1980 és 1988 között folytatódott az adósságátütemezés, de a restrikciónak helyett a gazdasági modernizálás útjait keresték az adós országokban;

– 1988-tól napjainkig az adós országok gazdasági fejlődésének elősegítése érdekében sor került az átütemezések mellett az első jelentősebb adósságkönnyítésekre és -elengedésekre is a gazdasági fejlődés megindítása érdekében.

Bár az első valóban nagy adósságválság csak a nyolcvanas évek elején következett be a fejlődő országokban, már a hetvenes évek második felében világossá vált, hogy komoly fizetési válság fenyeget. Ennek elkerülése érdekében a fejlett országok és a nemzetközi pénzügyi intézetek csupán annyit tettek, hogy megpróbálták a fejlődő országok számára a folyamatos hitelezést biztosítani, s abban reménykedtek, hogy a problémák csak átmenetiek lesznek. A finanszírozás folyamatossága érdekében a hitelezők igyekeztek növelni a hitelnyújtás biztonságát, és az IMF révén megpróbálták olyan gazdaságpolitikai intézkedésekre rászorítani az eladósodott fejlődő országokat, amelyek csökkentik azok külföldi hiteligényét és segítenek gazdasági egyensúlyuk helyreállításában.

Az IMF által javasolt szigorú megszorító intézkedések azonban a fejlődő országokban nem segítettek a gazdasági egyensúly helyreállításában, és nem csökkentették a külső finanszírozás igényét sem, csupán a kormányellenes politikai zavargások szaporodtak meg aggasztó módon. Ebben a helyzetben egyre több fejlődő ország kényszerült adósságszolgálatának egyoldalú átmeneti felfüggesztésére (Sierra Leone és Zaire 1979-ben, Lengyelország, Pakisztán és Törökország 1980-ban, Szenegál, Madagaszkár, Uganda és Togo 1981-ben, Mexikó, Jugoszlávia, Kuba és Románia 1982-ben). Ezt követően kötötték meg az első adósságátütemezési megállapodásokat. A hitelezők azonban még nem tették lehetővé az adósság csökkentését, csupán időben elnyújtották a visszafizetést, s esetenként átmeneti, néhány éves türelmi időt engedtek a kamatfizetésekre. Ezekre az átütemezési megállapodásokra a magánhitelezőket összefogó Londoni Klub, illetve a hivatalos, állami hitelezőket képviselő Párizsi Klub keretében került sor.

Az átütemezés azonban nem oldotta meg az adósságválságot, amit az is mutat, hogy több fejlődő országgal szinte évente kellett újabb megállapodásokat kötni a nyolcvanas években. Erre az állandósult adósságválságra volt válasz a Baker-terv, amelyet 1985-ben az amerikai pénzügyminiszter fogalmazott meg, s amely a nemzetközi adósságválság kezelésének második szakaszát jelentette. A Baker-terv fordulatot jelentett a korábbi IMF-politikával szemben abból a szempontból, hogy a megszorító intézkedések mellett gazdaságfejlesztési és exportösztönző politikát is javasolt az adós országoknak. Nem hozott azonban változást a tekintetben, hogy továbbra is elsősorban átütemezést, tehát újabb hitelek nyújtását, és nem adósságcsökkentést irányzott elő. A Baker-terv általános vélemény szerint nem könnyített jelentősebb mértékben a programba bevont adós országok helyzetén. Ezt az is mutatja, hogy abban a 15 fejlődő országban, amelyet érintett a Baker-terv, a külső adósságállomány 420 milliárd dollárról 477 milliárd dollárra nőtt 1985 és 1988 között, gazdaságuk stagnált, s továbbra is folyamatos külső finanszírozásra szorultak (*Lehman* [1994]).

A Baker-terv tehát szerény eredményeket hozott, a fejlődő országok súlyos problémái pedig továbbra is szükségessé tették a szinte állandósult adósságátütemezéseket. A nyolcvanas évek végén érett meg az elhatározás új megoldások alkalmazására. A nemzetközi adósságválság harmadik szakaszát jelentő Torontói Deklaráció (1988), illetve Brady-terv (1989) alapvető újdonsága az, hogy az átütemezés mellett az adósságelengedés szükségességét is hangsúlyozza. E tervezetek alapvető célja az volt, hogy az adósságok részleges elengedése révén pótlólagos erőforrásokat biztosítsanak a fejlődő országoknak gazdasági fejlődésük felgyorsítása érdekében. Az új filozófiával összhangban a nyolcvanas évek végén jóval nagyobb mértékű nemzetközi pénzügyi támogatást helyeztek kilátásba a fejlődő országok adósságainak rendezése érdekében, mint bármikor korábban.

A Brady-terv alkalmazása során meglehetősen bonyolult, többlépcsős adósságcsere kerül sor. Az első menetben a hitelező bankok képviselői megállapodnak egy „menüben”, vagyis azokban az eszközökben, amelyeket felkínálnak az adósoknak tartozásaik rendezésére. Ilyen eszköz például az adósság valamely csökkentett értéken való visszavásárlása az eladósodott ország részéről (*buy-back*); az adósság garantált, hosszú lejáratú államkötvényekre való cseréje diszkontárfolyamon vagy névértéken, de alacsony kamatozással (*discount bond* vagy *par bond exchange*); illetve olyan kötvénycsere, amelynek során új hitelek nyújtását vállalja a hitelező bank (*conversion bond with new money*). Több fejlődő országban alkalmazták ezenkívül a részvény-adósság cserét is (*debt-equity swap*), amelynek során az adós ország kormánya tulajdonában lévő vállalati részvényeket ajánlott fel a hitelező bankoknak az adósságért cserében. A módszerek közös vonása, hogy az eladósodott országok kétes hiteleit kisebb értékű képviselő, de biztosabb aktívumokra (készpénzre vagy garantált államkötvényekre, esetleg vál-

lati részvényekre) váltják át. Ez jó az adósnak, mert csökkennek adósságának terhei, s jó a hitelezőnek is, aki ugyan lemond követelésének egy részéről, de a maradékhoz nagyobb valószínűséggel hozzájut.

Az 1989-ban elfogadott Brady-terv elvei szerint 1994 végéig 12 fejlődő ország (Argentína, Brazília, Bulgária, Costa Rica, a Dominikai Köztársaság, Ecuador, a Fülöp-szigetek, Jordánia, Lengyelország, Mexikó, Nigéria és Venezuela) esetében került sor a külföldi magánhitelek átütemezésére, illetve részleges elengedésére. Az adósság egy részének elengedése, a kamatok csökkentése, valamint a kamatfizetések és törlesztések időbeli széthúzása révén e megállapodások jelentősen bővítették a programban részt vevő országok gazdaságfejlesztési lehetőségeit. A programba bevont 12 ország mintegy 192,8 milliárd dollár összértékű külső adósságát érintették a Brady-típusú adósságelengedések, illetve átütemezések. Ebből a Világbank szerint 62,6 milliárd dollárt tett ki az „adósságsökkentési megfelelő” (*debt reduction equivalent*), vagyis ekkora összeget engedtek el valamilyen formában (*World Bank* [1995] 30. o.).

Az elmúlt húsz év adósságátütemezési, illetve -csökkentési tapasztalataiból két tanulság szűrhető le. Egyrészt az, hogy a kilencvenes évtized adósságrendezési eljárásai jóval nagyobb igényűek, mint a korábbi évek egyszerűbb átütemezési megállapodásai, s ezáltal sokkal inkább segítenek a fejlődő országok terheinek csökkentésében. Másrészt viszont néhány országban még így is meglehetősen eredménytelennek mutatkoztak az adósságelengedési és átütemezési programok. Önmagában a Brady-terv legtökéletesebb megvalósítása sem lehet tehát eredményes, ha nem párosul olyan következetes, hosszú távú nemzeti gazdaságpolitikával, amely megakadályozza, hogy az ország újra visszaessen az adósságcspadába.

Milyen következtetéseket lehet a fentebbiekből levonni Magyarország számára? A külföldi adósság elengedése vagy átütemezése nem jelent közgazdasági csodaszert, amely megoldja minden problémánkat, de végromlásba sem viszi az országot, mint ahogy azt mások állítják. A külfölddel szembeni magyar államadósság átütemezését valóban megnehezíti, hogy az jelentős részben államkötvényekben testesül meg, de ez a tény a tapasztalatok szerint egyáltalán nem teszi az átütemezést lehetetlenné. Ugyanakkor látni kell, hogy az adósságátütemezésnek, illetve -elengedésnek erős politikai vetülete is van, mert – pőrén fogalmazva – az a kérdés, lehet-e valakit találni, aki hajlandó külföldi hitelezőinknek kifizetni helyettünk a számlánk egy részét.

Emellett az a tapasztalat, hogy a hitelezők csak akkor hajlandók részt venni bármilyen adósságsökkentési kezdeményezésben, ha az adós ország korábban hosszabb ideig meglehetősen rossz fizető volt: nem, vagy csak részben törlesztett. Magyarország azonban eddig mindig pontosan fizetett. Rossz adóssá válni viszont több szempontból is kellemtelen állapot, mert igen nehéz külföldi hiteleket felvenni ezen időszak során; politikai nyomásnak vannak kitéve az ország vezetői; nem lehet megállapodni az IMF-fel stb.

További politikai szempont, hogy nem lehet egyszerre törekedni a fejlett piacgazdaságokat tömörítő szervezetekhez (OECD, Európai Unió) való csatlakozásra és adósságátütemezést előkészíteni, illetve kérni. Egy jelentősebb magyar adósságátütemezést követően több éven keresztül valószínűleg még csak gondolni sem lehetne az Európai Unióval való szorosabb kapcsolatok kiépítésére.

Hivatkozások

- CUDDINGTON, J. T. [1989]: *The Extent and Causes of the Debt Crisis of the 1980s*. Megjelent: *Dealing with the Debt Crisis*. World Bank, Washington D. C.
- KSH [1995]: Statisztikai havi közlemények, 6. sz.
- LEHMAN, H. P. [1994]: *International Creditors and the Third World*. *The Journal of Developing Areas*, 1. sz.

MNB [1992]: Külső eladósodás és adósságkezelés Magyarországon. MNB tanulmányok, 2. sz. Magyar Nemzeti Bank.

MNB [1995]: Annual Report, 1994. Magyar Nemzeti Bank.

PAIZ [1995]: Poland: Fundamental Facts, Figures and Regulations. PAIZ, Varsó.

ROSTOW, W. W. [1960]: The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto. Cambridge.

TABLEAU... [1995]: Tableau de Bord des Pays d' Europe Centrale et Orientale. Centre d'Observation et de Prévision, Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce Extérieur. Párizs, 1995. május.

WORLD BANK [1995]: World Tables. 1995. Johns Hopkins University Press, Baltimore-London.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Figyelő gazdasági hetilapot.....példányban

Egy évre 7344,-Ft félévre 3672,-Ft negyedévre 1836,-Ft áron.

Név:

Beosztás:

Cégnév:

Telefonszám/fax:

Cégnagyság (foglalkoztatottak száma):

Irányítószám, város:

Utca, házzám

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:

csekket számlát küldjenek.

.....
dátum

.....
aláírás

A megrendelt lapo(kat) csak az előfizetési díj beérkezése után tudjuk biztosítani.

Postacímünk: Figyelő Rt., 1406 Budapest, Pf. 25 Fax: 351-0325

Előfizetési díj egy évre 4800 Ft ; fél évre: 2400 Ft

MAGYARI BECK ISTVÁN

Széljegyzetek Hámori Balázs Az elvakultság ökonómiája című dolgozatához

A szerző abból indul ki, hogy a Hámori Balázs által a szekták magyarázatára kifejlesztett modell generalizálható. Ugyanakkor kritizálja a tanulmányt azért, mert a potyautasok kizárására vonatkozó fejtegetések éppen arra nem adnak magyarázatot, amire azok eredetileg irányultak, azaz a szélsőséges, elvakult szekták tagjai által „elsajátított” üdvjavak mibenlétére.

A Közgazdasági Szemle 1995. 9. számában roppant érdekes tanulmány jelent meg Hámori Balázs tollából Az elvakultság ökonómiája címmel. E sorok írója a tanulmányt még kéziratban olvashatta, és már akkor elhatározta, hogy írásos formában reagál a dolgozatra. Erre két okból is feljogosítva érezte magát. Egyfelől azért, mert a szóban forgó tanulmány szakterületébe, a *behavioral economics*ba sorolható. Másfelől pedig azért, mert Hámori Balázs munkája jóval nagyobb területet fog át és jóval súlyosabb problémákat vet fel annál, mint amit e – bár hatásos, de a munka tartalmához képest mégiscsak szerény cím – Az elvakultság ökonómiája – sejtet. A tanulmány ugyanis jóval többről szól, mint az elvakultság ökonómiai hátteréről.

Mielőtt rátérnék észrevételeim érdemi részére, szeretném valamelyest megvilágítani az itt következő fejtegetésekben szereplő fogalmakat és kitételeket – mindenkélett a *behavioral economics* fogalmát. Ezt magyarra legjobb tudomásom szerint először én kíséreltem meg lefordítani, bár az ilyen és az ehhez hasonló megállapítások korunk információáradatát tekintve igen kockázatos kijelentések. A *behavioral economics*ot viselkedés-gazdaságtannak vagy gazdaságviselkedés-tannak mondanám magyarul a fontosnak érzett kiegészítéssel, miszerint a viselkedés-gazdaságtan vagy a gazdaságviselkedés-tan pontosan úgy viszonyul az úgynevezett gazdaságpszichológiához, mint az általában vett viselkedéstudomány az általában vett pszichológiához. Csakhogy amíg az előbbiek speciálisan a közgazdaságtan területén vizsgálódnak, az utóbbiakra ez a megszorítás nyilván nem érvényes.

Bár tudom, hogy nem itt kellene sort kerítenem tudománytörténeti visszapillantásokra, mégis Hámori Balázs cikkének tudományrendszertani elhelyezése érdekében talán indokolt lehet rövidre fogva felidézni a viselkedéstudomány és a pszichológia közötti kapcsolat kérdését. A pszichológia ugyanis eredetileg elsősorban a múlt század szcientista redukcionizmusának a terméke, amikor is minden egyes létnívót az alatta elhelyezkedőnek vélt létnívóval próbáltak magyarázni. Így a biológiát a vegytanra, a vegytant a fizikára vezették vissza. Mármint a magyarázatnak ez a módja szinte kikövetelte e szcientista torony szorgalmas továbbépítését – akár a századokon át fennálló karteziánus határ eltörlésének az árán is. Jelesül úgy, hogy a pszichológiai jelenségeket mostmár a biológiai alapokból kísérelték meg értelmezni. Erre a vállal-

kozásra a múlt század végétől kezdődően került sor. Majd a szociológiában is megjelent a társadalmi folyamatoknak az egyéni viselkedések összességére történő visszavezetése, illetőleg e visszavezetés igénye, mégpedig nem sokkal a pszichológia tudományá formálódását követően Max Weber alapozó munkáiban.

Ez a vállalkozás azonban a pszichológia esetében – fájdalom – csak kis részben teljesítette a hozzá fűzött reményeket. A viselkedés okairól kiderült, hogy azok sokkal számosabbak és többirányúak, semmint hogy egyszerűen az organizmus termékeinek tekinthetnők őket. Ebből következően azután a hagyományos pszichológiai gondolkodás meghaladásának elkerülhetetlensége került a napirendre. Voltak, akik a kutatási adatok kényszerítő hatására elfogadták ugyan a tradicionális pszichológia fiaskójának a tényét, viszont továbbra is ragaszkodtak a „pszichológia” addigra már meggyökeresedett elnevezéséhez. A pszichológia szavunk jelentése ez idő alatt azonban természetesen alaposan megváltozott. E tényállás aligha jelentene problémát, ha a félreértések elkerülése végett explicite is megtörtént volna a pszichológia *terminus technicus*ának az átdefiniálása. Mások viszont a múlt század végi pszichológiai *credo* meghaladását az eredeti tudományterület nevének a megváltoztatásával kötötték össze, és egy idő óta viselkedéstudományról kezdtek beszélni. Számukra – teljesen logikusan – a hagyományos pszichológia tárgya nem egyéb, mint a viselkedésnek az a viszonylag csekély szelete, amely biológiailag magyarázható. Illetve a viselkedés biológiailag indokolható aspektusainak az összessége. Ennek megfelelően kutatók a hogymányos pszichológiát már jó ideje a viselkedés tanról csak részben önálló, autonóm alegységnek tekintik. A pszichológiához elsősorban a konzervatívabb európai gondolkodás ragaszkodik, amíg az innovatívabb Egyesült Államokban egyre több szó esik a viselkedéstudományról mint általános tudományterületi megnevezésről. *Mutatis mutandis* ugyanezek érvényesek a gazdaságviselkedés-tan (vagy viselkedés-gazdaságtan), illetve a gazdaságpszichológia viszonyára.

Mi következik a leírtakból Hámori Balázs tanulmányára vonatkozólag? Nos az, hogy szerzőnk bár közgazdász, teljes joggal nyúl egy igen fontos viselkedéstudományi problémához. Az emberre vonatkozó tudományok mai állása mellett egyre kevesebb józan indok hozható fel a nem pszichológusok kizárására a viselkedéstudományi szférából, azon az alapon, hogy az érintetteknek úgymond nincs meg hozzá – mármint a „pszichológiai” kérdéscsoportokhoz és a megfelelő válasz(ok)hoz – a kellő mértékű biológiai előképzettségük. Sőt, miként az elemzésre és az általánosításra váró tanulmány is mutatja, a viselkedéstudomány már most rendkívül sokat köszönhet – és feltehetően még igen sokat fog köszönni – a nem pszichológusok bekapcsolódásának a viselkedéstudományi kutatásokba.

Ami viszont a második szempontunkat, Hámori Balázs tanulmányának az érintett témánál – nézetünk szerint – szűkebb problémakört megjelölő címét illeti, itt a következőket ajánljuk az olvasó figyelmébe. Hámori Balázs látszatra egy, jöllehet terjedő, ámde mégiscsak marginális területen, a vallási szekták területén vizsgálódik. Látszatra, mondom, mert az az értelmezési keret – és ezzel az értelmezési kerettel behozott terminológia –, amellyel dolgozik, sokkal többet magyaráz, semhogy állításai csak a vallási szektákra lennének érvényesíthetők. Más oldalról viszont szerzőnk az alkalmazott gondolatmenet kifejtésének a folyamatában sajnálatos módon elfelejtkezik saját példájának egy fontos részéről, éppen azokról a példákról, amelyekkel az egész ragyogó esszéjét elindítja: jelesül az öngyilkos szektákról. A módfelett általánosra sikeredett értelmezési keret így ezekre már nem alkalmazható. Pedig – amint majd látni fogjuk – „ott van a kutya elásva”. Ezért azután a tanulmányba időnként logikai ellentmondások csúsznak be. Például amikor Max Weberrel idézve, az üdvjavak evilági szerepét hangsúlyozza – természetesen Max Weberrel egyetértésben (863. o.). De akkor mit tegyünk azokkal az üdvjavakkal, amelyek a túlvilági szírének földi szemmel láthatatlan szigeteire csalnának bennünket? Az egész mű ennek megfelelően egy sajátos kiigazítás után kiált. A feladatot itt csak röviden jelezve, lényegében arra

volna szükség, hogy a szóban forgó tanulmány *tényanyagát* és e *tényanyag magyarázatát* egymással kongruens viszonyba, magyarul: a megfelelő átfedésbe hozzuk. Mégpedig úgy, hogy inkább bővítjük és megalapozzuk, semmint, hogy levágjuk a „kiálló részeket”.

A tanulmány célja és főbb megállapításai

Hámori Balázs Az elvakultság ökonómiájában azokhoz a kutatókhoz csatlakozik, akik nem kevesebbre vállalkoznak, mint a közgazdaságtan – elsősorban a klasszikus és a neoklasszikus közgazdaságtan – alapelveinek az emberi viselkedés magyarázatára való alkalmazására. E célt ezúttal egy igen érdekesítő – és a galileánus szellemi forradalom utóhatásait (*Lewin* [1931]) még ma is nyögő pszichológia által teljesen negligált – témakörben szándékolja elérni. E témakör az emberi élet értelme. Hogy az miért esett áldozatul a galileánus forradalomnak? Nos, egészen egyszerűen azért, mert amíg az idejétmúltta nyilvánított arisztotelianus szemléletben a lényeknek, az esszenciának – akár mint hatótényezőnek – jól megalapozott helye volt, addig Galilei-nél pusztán „a nyers erő” tartotta hatalmában a tények világát. Az élet értelme pedig érthetően inkább az előbbitel, semmint az utóbbival tart episztemológiai rokonságot.

A méltányosság szempontjai is úgy diktálják, hogy az elemzés tárgyául választott munkát lehetőleg a szerzőtől szó szerint átvett passzusokkal idézzük az olvasó emlékezetébe. Pontosabban szólva, itt csak azokat a részeket vesszük át az eredeti szövegből, amelyek (meghosszabbított) nyomvonalán tovább kívánunk haladni. Így – majd mint látni fogjuk – olyan következtetésekhez érkezhünk, amelyeket a szerző, Hámori Balázs ugyan nem vont le, de amelyek levonása mintegy önként kínálkozik a tanulmányában megadott premisszákból. Elnézést kell kérnünk amiatt, hogy ebbéli szándékunkat követve a gazdag és szerteágazó gondolatmenetből csupán egy szálát, ámbátor hitünk szerint az egyik legfontosabb szálát emeljük ki.

„Talán meglepő, hogy az elvakultság, a bigottság, a szélsőséges szekták és vallási mozgalmak az utóbbi időben a közgazdászoknak is felkeltették az érdeklődését” – szabadkodik szerzőnk a Közgazdasági Szemle jelen évfolyamának 861. oldalán. Továbbá: „...miközben a magát valamely felekezet tanítását követőnek valló, templomba járó lakosság aránya – számos statisztikai felmérés szerint – a legtöbb fejlett országban csökken, s a hagyományos egyházak felől nézve a szekularizáció hosszabb távon töretlen trendnek bizonyul, a követőkkel szemben a hagyományos egyházaknál sokkal nagyobb követelményeket támasztó szekták, vallási közösségek tagjainak száma gyorsan gyarapodik.” A következő idézet talán még pregnansabban exponálja e helyzet közgazdasági nézőpontból megragadható fonákságát: „Ez az első pillanatra nem logikus eredmény – vagyis hogy az emberektől áldozatokat, lemondást követelő, társadalmi izolációt, kiközösítést is kiváltó mozgalmak, szekták, mikroközösségek sikereseek, miközben a jóval kisebb költségek árán bizonyos előnyöket nyújtó egyházak, mozgalmak jóval kevésbé azok, s némely országokban és esetekben a hanyatlással, a sorvadásal kell szembenéznünk – közgazdasági értelemben anomália, s mint ilyen magyarázatra szorul.” (862. o. – kiemelés az eredetiben.) Ezzel a közgazdaságtan bejelentette azon igényét, miszerint egy, eleddig tőle idegen tématerületet kíván a saját szemléletébe illeszteni, azaz a saját gondolkodásmódját követve megérteni. Hiszen, mint a következő – Molnár Attila egy 1993-as munkájából vett – idézet is jelzi, a vallások kikerülvén az államilag védett szellemi monopóliumok kedvező helyzetéből piaci javakká lettek. „Az egyházak mellett már régen nem áll az állam kényszerítő ereje, ezért a világnézetpiacon »el kell adniok« a vallásaikat a potenciális vásárlóiknak, azok igényeihez alkalmazkodva. Ebből is következik, hogy végtelen számú a vallási újítás lehetősége, s mindegyik valamilyen fogyasztói igényt elégíthet ki.” (863. o. – Hámori Balázs kiemelése.) Ehhez a megállapításhoz itt azonnal egy olyan másikat is teszünk, amely egyfelől konform a közgazdaságtan fönt említett igénybejelentésével,

másrészt nyilván megfelel mind Molnár Attila, mind pedig Hámori Balázs fölfogásának. Azt, jelesül, hogy *amennyiben az egyházakat és a vallásokat be kívánjuk vonni a közgazdaságtan profán értelmezési keretébe, akkor ebből a kísérletből az államilag támogatott és/vagy monopolizált egyházi szervezet és vallás sem maradhat ki.* Ezzel szemben Az elvakultság ökonómiája című írás sajnálatos módon csak a szabadpiaci viszonyoknak kitett szektákkal, vallásokkal és egyházakkal foglalkozik.

De melyek is lennének a vallási innovációk mozgatórugói? A tanulmányt uraló szabadpiaci szemléletnek megfelelően: „Speciális üdvjaveikkal a szekták gyakran a nagy világvallások ideológiájában mutatkozó ellentmondásokra reagálnak, mintegy kiküszöbölik a »termék« hiányosságait.” (867. o.) Mert hát „...mi is az a szolgáltatás vagy hasznos jószág, amelyet az ideológiák, hitek által egybekovácsolt közösség nyújthat tagjainak? Az életnek keretet, tartalmat adó ideológia az, amely kollektív képzet. E közjóságokat – a weberi értelemben vett üdvjavekat – élvezik a közösség tagjai, akár elkötelezett áldozatvállalók, akár másokra hagyatkozó potyautasok.” (862. o.) De a fent említett ellentmondások kiküszöbölésén túl létezik a vallási innovációknak egy másik, piaci forrása is: „A szektáknak, szélsőséges mozgalmaknak megfelelő mértékű termékdifferenciálást kell elérniük ahhoz, hogy »árujukát« meg lehessen különböztetni a »hagyományos« vallási közösségek hasonló termékeitől, csakúgy, mint a másik szekta, a másik csoport vagy közösség termékétől.” (867. o.) Mielőtt e termékdifferenciálás piaci funkcióit egy – ezúttal a szerző, Hámori Balázs által magától, a nagyhatású Samuelsontól vett – másik idézettel világitanók meg (lezárva ezzel az idézetek amúgy is hosszúra nyúlt sorát), felfigyelünk arra az ellentmondásra, mely szerint a fenti, a 867. oldalról vett idézetben az üdvjavakra vonatkozó *áru* kifejezését Hámori Balázs idézőjelek közé tette annak ellenére, hogy egy piaci szemléletű közgazdaságtudományi gondolatmenetben az üdvjavaknak nem képletesen, hanem valóságosan is árukként kell szerepelniük. Máskülönben a közgazdaságtani megközelítés az elmélet szintjéről az egyszerű metaforák szintjére süllyed vissza. Ha netalántán Hámori Balázst e tekintetben az tenné óvatossá, hogy e pillanatban még nem tudja definiálni ama kifizetések konkrét módját, amelyek fejében a fogyasztók átveszik a szóban forgó üdvjavekat, akkor a következő megfigyeléseinkkel siethetünk az ismertetés alatt álló gondolatmenet segítségére. *Az egyházak, de még inkább a szekták főként a hívek adományaiból élnek. Az adomány közgazdaságilag úgy is meghatározható, mint az – a többnyire pénzben nyújtott, illetve kifejezhető – ár, amelyet nem a termelő vagy a forgalmazó határoz meg a kereslet és a kínálat ismeretében, hanem esetről esetre maga a fogyasztó, annak megfelelően, hogy mennyit ér neki a kérdéses szolgáltatás teljes fogyasztási struktúrájának más javaihoz, illetőleg ezek áraihoz viszonyítva. Joggal tételezhetjük fel, hogy ezen az úton nem kis számú dollármilliomos, sőt milliárdos keletkezett az üdvjavak kegyes innovátorai és szolgáltatói között.* És akkor most fejezzük be az idézeteket Samuelson egy mondatával, mellyel Hámori Balázs megvilágítani véli a termékdifferenciálásnak az üdvjavakra is érvényes piaci funkcióit! „Mindegyik eladó termékét egy kissé eltérővé próbálja tenni más eladó termékétől, és ezáltal elkerüli a klasszikus tökéletes verseny árversenyét.” (867. o.)

Túl a szekták problémáján

Ha ezek után röviden össze kívánnók foglalni Hámori Balázs dolgozatának azt a részét, amely a legjobban érdekel bennünket, a következő néhány megállapítást rögzíthetnénk. Létezik egy sor vallási szekta, s a számuk egyre inkább gyarapodik. Az emberek gazdasági viselkedésének szempontjából e szekták létezése az első pillanatra igencsak megmagyarázhatatlannak tűnik. Az állam ugyanis nem támogatja őket a monopóliumoknak kijáró kedvezményekkel. Ami pedig a világnézetek szabadpiacát illeti, a mondott szekták általában felettébb sokat kívánnak a tagjaiktól, az

üdvjavak ellenben, amelyekkel szolgálnak, a hatásaikban inkább csak izolálják ezeket a tagokat a társadalomtól, ahelyett, hogy szocializálnák, beillesztenék őket a tágabb emberi közösségekbe. Tanulmányában Hámori Balázs e szekták fönmaradásának okait a csoporthoz tartozás elméletei irányába tapogatózva keresi. A kutatásnak ezt az irányát illusztrálandó, éppen azért nem vettünk át idézete(ke)t a Hámori-dolgozattól, mert jómagam szívesebben vennék elő egy másik szempontot, nevezetesen az üdvjavak tartalmának a szempontját. Ezt a szempontot ugyan érinti a vitatott tanulmány, ráadásul – mint a fentebbi idézetek is jelzik – igencsak ígéretes módon, de sajnos nem ebben az irányban bontakozik ki. Itt most azokra a passzusokra gondolok, amikor Hámori Balázs *a fogyasztói igényeket egyre jobban kielégítő olyan spirituális imvációkról beszél, amelyek kiküszöbölik a hagyományos vallásokban megbúvó belső ellentmondásokat*. Ehhez a magam részéről a következő megjegyzést tenném. *A nagy világvallások jóval a felvilágosodás racionalizmusa előtt születtek, és mint ilyenek, nem fordítottak – és még ma sem fordítanak – elegendő figyelmet eszméik belső logikai koherenciájára. A filozófiai racionalizmuson, majd pedig a tudományos empirizmuson nevelkedett elméknek ezért – még ha el is fogadják ennek vagy amannak a vallásnak az alaptételeit – szinte azonnal gondjai támadnak, mihelyt úgy dönt, hogy vallása tanításait ezek részleteiben is elsajátítja.*

Én tehát az egész kérdéskört lefordítanám a tanulmányban is érintett üdvjavak terminológiájára. S ha lehetséges, még ezen is túlmenően az élet értelmének eleinte inkább csak romantikusan kezelt (de már a vitatott tanulmányban is megemlített) fogalmára helyezném a hangsúlyt. Ez még annyiban is tágítaná a kérdéskört, hogy adott esetben megengedné az evilági életértelmek kezelését is. Azt hiszem, nem esik túl messze az igazságtól annak a föltételezése, miszerint *az ortodox freudizmus átütő sikerét a világnézetek (vagy az élet érteimeinek a) piacán az is biztosította, hogy a szcientista világszemlélet uralma idején e világszemléletnek megfelelően helyezte el a szerinte ösztönvezérelte embert a természet univerzumában*. (Itt talán szólnom kellene ama szükségletekről is, amelyek valóban igénylik az emberi élet entropiáját csökkentő életeleket és azok elrendezését egy többé-kevésbé intellektuálisan összefüggő rendszerben. Ezt azonban már többen megtették, így – egyebek között – az egzisztencialista gondolkodók, a logoterápiát kimunkáló és azt jelentős klinikai sikerekkel gyakorló V. E. Frankl (*Molnár* [1993]), sőt több könyvében a saját kreatológiai szemléletének alapján e sorok írója szintén (*Magyari Beck* [1988], [1990]).

Mihelyt azonban így ragadjuk meg problémánkat, legalább két nagy történelmi szakasszal célszerű számolnunk. Az egyik a tradicionális társadalmak szakasza. Ezt a szakaszt a személyiség egy életre szólóan stabil identitása jellemezte (a személyiség identitásához az illető személyiség központi életeleinek az elfogadása vezet). Mivel azonban a tradicionális társadalmak nem voltak mobil rendszerek, kinek-kinek általában egy megörökölt identitással kellett beérnie. Úgy is mondhatjuk, akkoriban az identitásukat mintegy „rátukmálták” az emberekre. Vagy használhatjuk azt a kifejezést is, hogy az identitását kinek-kinek afféle monopoláruként kellett elfogadnia, „eszi, nem eszi, nem kap mást” alapon. Ezért azután az sem ment ritkaságszámba, hogy valaki egy egész életet élt le olyan életértelem jegyében, amely mindvégig idegen maradt tőle – az adottságaitól és a vágyaitól. Ezt, a jószerével mindennapos belső személyiséghasadást koronként és helyenként eltérően kezelték. A keresztény kultúrákban elterjedt szokás volt – talán ezzel is összefüggésben – arról beszélni, hogy mindenkinek megvan a maga keresztje, amelyet egy életen át hordozni kényszerül.

A tradicionális világ hanyatlása az ipari forradalom időszakában forradalmi változást okozott az emberi identitás terén is. Ez legerősebben Európában és utódkultúrái egy tekintélyes részében mutatkozott meg. Az iparkodás (industry) teremtette iparban (amely szintén: industry) szinte az egyik évről a másikra tetemesen megnőtt a szakmák és velük együtt a sajátos világlátások száma, ami *nolens volens* ugyancsak tetemesen megnövelte az életnek most már a szakmákhoz kötötten választható értel-

mei, fölfogásai számát is. Magyarán robbanásszerűen megnőtt a kínálat a világnézet-piacon. Csak a pontosság kedvéért jegyzem meg, hogy durva leegyszerűsítés volna úgy vélekedni, miszerint egyfelől minden egyes szakmához külön-külön, hozzá illő világszemlélet tartozott, illetve tartozik. Nyilván a két mennyiség közül a szakmáké a nagyobb. Másfelől azt is hiba lenne feltételezni, hogy az identitás nemzedékről nemzedékre történő tradíciójellegű átörökítése egy csapásra megszűnt az iparosodás bekövetkeztével.

Nos, ez a megnőtt kínálat jóformán kész kereslettel találta szemben magát. Hiszen, mint említettem, a tradicionális társadalmakban monopolárukként kikényszerített életértelmeik és a velük kapcsolatos identitások korántsem elégitették ki az egyes emberek lehetőségeit és igényeit. *Ez a kész kereslet azonban rejtett és lappangó kereslet volt, amelyet leginkább talán az európai romantika segített először napvilágra. Gondoljunk azon irodalmi vagy operahősök tucatjaira, akikről a romantikus művekben egyre másra derül ki, hogy elemi erővel törnének ki a reájuk oktrojált szerepeikből. Az egyik opera hőse jövődől királyként egy fogoly rabszolga leányba szerelmes, egy másik byroni hős még a hazájának is gyűlölettel fordít háttát stb. stb. Mindez mozgásba hozta a kérdéses piacot, és elindította az egyéni életek értelmeinek tömeges keresését. S történt mindez paradox módon a legjózanabbaknak vélt gazdasági kalkulációk társadalmában.* A megfelelő identitás belső keresletét a munkaerőre kívülről is rákényszerített munkaerő-piaci mobilitás is növelte. Ahogy az egyik üzem, gyár vagy termelési szektor összeomlott, és egy másik indult virágzásnak, az el-, illetve odaáramló munkaerő az esetek nagy részében nemcsak munkahelyet, hanem esetleg szakmát, mi több identitást is váltani kényszerült.

A dolgok odáig fajultak, hogy százandunkra mind a pszichológusok (helyesebben a viselkedéskutatók), mind pedig a moralisták úgy érezték, fel kell emelni szavukat e folyamatokkal szemben. A pszichológiában (helyesebben a viselkedéstudományban) új fejezetek születtek az emberek lassan állandósuló identitásválságáról. Az erkölcs tan pedig gondolkodni kezdett a személyiség sűrű értékátlásainak morális konzekvenciáin. *Amiről viszont meglepően kevés szó esett, az az identitás- és értékátlásokban megbúvó felnőtt személyiségfejlődés grandiózus lehetősége.* Érdekes módon még e váltásokat újabban tényként elfogadó s azokkal szemben semmiféle ellenérzést be nem jelentő posztmodern irányzat is többnyire homályban hagyja a kérdésnek ezt az oldalát (lásd például *Askegaard* [1994]). Vajon mi okból került ennyire előtérbe az említett, s a romantika idejében még olyannyira hön óhajtott folyamatok árnyoldala? Talán azért, mert a civilizált emberiség ismét csak csalódott. Ugyanis nem az következett be, amit az igényszintek Kurt Lewin által felfedezett dinamikájának ismeretében jósolhattunk volna. Az ember nem, vagy csak felettébb korlátozott mértékben választhatott egyre jobb, adottságainak és vágyainak egyre inkább megfelelő identitásokat és üdvjavakat. Tudniillik a hol fejlődő, hol pedig összeomló gazdasági rendszerek mintegy ismét csak rákényszerítették emberünkre ezt vagy amazt a szerepet az azzal járó belső személyiségi integrációval, annak megfelelően, hogy mikor hol kapott állást, jutott kenyérhez. *Igy esetenként az a helyzet is előállhatott, hogy valaki nem egy keresztet, hanem a váltakozó keresztet sokaságát cipelte egy életen keresztül. Az eljövendő viselkedéstudományi kutatások titka, hogy a valóságban mennyire gyakori ez a helyzet. Más szavakkal, a szabad világnézetpiac ugyan felállt, kialakult, de a választás szabadsága több, mint kétséges maradt.*

És ennek az áttekintésnek eredményeképpen tűnnek újból szemünkbe az öngyilkos szekták a szpektrum egyik végén. E szektákban talán korunk legegésőbb problémáinak baljós tüneteivel szembesülhetünk. Miként? Nos úgy, hogy egyoldalt Hámori Balázs javaslatait követve ezekre a szektákra is bizvást kiterjeszthetjük a közgazdaságtan költség-haszon elemzését. A megállapítás, amelyre így jutunk az lesz, hogy az ominózus szekták tagjai hibátlanul kalkulálnak, amikor egy viszonylag csekély költség fejében végtelen nagyságú haszonhoz jutnak. De mi is volna ez a csekély költség

a mi megközelítésünkben? Feltehetően az a jobbára méreg okozta halálnem, amely – tételezzük fel – igen közel áll az eutanázia hívei által propagált „szép és jó” halálhoz. Kötve hiszem, hogy ezek a szekták megőrizhették volna, illetve megőrizhetnék a tagságukat akkor, ha az általuk felkínált halálnem általában győtrő és kínos lenne. És ugyanakkor mi is az a bizonyos végtelen nagyságú haszon? Feltehetően a halál utáni élet evilági körülmények között ismeretlen szépségei, illetőleg élvezetei. Pontosabban e szépségek és élvezetek ígérétei.

Azonban nem sokáig örülhetünk a közgazdasági gondolat illetén egyetemesülésének. Tudniillik azt sem szabad szem elől téveszteni, hogy a közgazdaság és annak tanai a földi életre korlátozódó gyakorlat és e gyakorlat útmutatásai. *Ilyenformán a közgazdaságtan egyfajta antireligio szerepét és funkcióit látja el. Ez azonnal nyilvánvalóvá is válik, mihelyt meggondolás tárgyává tesszük, hogy amíg a vallások általában szükségleteink mérsékelésére, vágyaink visszafogására és szerény életre buzdítottak és buzdítanak, addig a közgazdaságtan az ember anyagi szükségleteinek mind nagyobb mérvű kielégítését, a fogyasztó különféle termékek iránti vágyainak fokozását – klaszszikus és neoklasszikus iskoláiban pedig egyenesen az élvezetek maximalizálását – propagálja.* Ebbéli törekvéseiben a reklám bizonyul egyik leghatásosabb fegyverének. Ha tehát valaki úgy dönt, hogy mégiscsak kilép ebből a közgazdasági szemlélet és gyakorlat uralta földi létből, akkor az illető aligha tekinthető a *homo oeconomicus* iskolapéldájának.

Az öngyilkos szekták azért egy szembetűnő ellentmondás jegyében fogantak. Röviden és a lényegére egyszerűsítetten kifejezve ezt az ellentmondást: *az öngyilkos szekták a közgazdaságtani gondolat költség–haszon elméleti imperatívuszait fordítják a költség–haszon elméletek evilági megnyilvánulásai, alkalmazásai ellen. Az öngyilkos szektákban tehát mintegy a közgazdasági szféra fordul önmagával szembe.* Vagy úgy is mondhatnók: *itt egy nagyon fontos terület belső meghasonlásának feltűnő eseteire bukkantunk.* Félek, ha ilyen vagy amolyan okokból vagy szándékokból ez a hovatovább már legalább tíz éve tartó gazdasági válság nem fog egy belátható időszakon belül véget érni, akkor a fent említett meghasonlás számos egyéb esetét is regisztrálni kényszerülünk.

Mindezek a megfontolások korántsem helyezik hatályon kívül a csoporthoz tartozásra utaló nagyon fontos magyarázatokat. E magyarázatoknak kiemelkedő szerepük van a maguk meghatározott körében. Korlátozott jellegükre utal viszont az a kétségtelen tény, hogy valaki egy öngyilkos szektához csak addig tartozhat, amíg be nem vette, vagy be nem vetették vele a halálos adagú mérget, vagy nem szívott „eleget” a halált hozó mérgesgázból. Azaz, éppencsak a szektacélok teljesüléséig. Hogy a hitt, remélt, illetve feltételezett másvilágon mi történik a szektatagok együttesével, az már más lapra tartozik. Valószínűleg egy magasabb szellemi szférába remélnek kerülni. És ott hitük szerint vagy magasabb rendű szellemi lények társaságát fogják élvezni, vagy pedig úgy gondolják, hogy összeolvadnak az anyagi világon túli mindenséggel. Mert amennyiben nem ebben a változásban reménykednének, és mindössze csak a földi tagság együttmaradása lenne a szektába lépés, no meg a szektában maradás motivációja, úgy semmi indokát nem adhatnák öngyilkosságai szándékaiknak.

Ezért látjuk helyénvalóbbnak a szerző, Hámori Balázs által felvetett igen lényeges jelenségek magyarázóelvéül a tanulmányában is megemlített, de kellő kidolgozás nélkül maradt üdvjavak vagy életértelmek általánosabb megközelítését. Ennek a terminológiája, egyrészt azon túl, hogy lehetővé teszi az öngyilkos szekták megjelenésének legalább a hipotetikus megvilágítását, továbbá a csoporthoz tartozás magyarázóelvéhez hasonlóan szintén nem kötődik szorosan a csak vallási körökhöz, „más oldalt még azt is megengedi, hogy e terminológiával összefüggésben is megkíséreljük alkalmazni a közgazdaságtan költség–haszon egyenletét. Erre vonatkozó kérdésünk így is hangozhatnék: mely ráfordításokat

szükséges eszközölnie valakinek ahhoz, hogy ezzel vagy amazzal a haszonnal járó (üdvjavakon, értékeken, életértelmeken stb. alapuló) identitását megszerezze. De ez már egy további kutatás bevezetője lenne, amire e helyütt nem vállalkozhatunk.

Hivatkozások

- ASKEGAARD, S. [1994]: From Life to Style: Reflections on the Life Style Concept and Market Behavior under Postmodern Conditions. Megjelent: IAREP/SABE conference, Erasmus University Rotterdam, Integrating Views on Economic Behavior, 1994. július 10–13. 1074–1988. o.
- LEWIN, K. [1931]: Az arisztotelészi és a galileánus gondolkodásmód összecsapása a mai pszichológiában. Megjelent: *Lewin, K.: Mezőelmélet a társadalomtudományban.* Gondolat Kiadó, Budapest, 1972.
- MAGYARI BECK ISTVÁN [1988]: A tehetség mint meghasonlás. Tankönyvkiadó, Budapest.
- MAGYARI BECK ISTVÁN [1990]: Szempontok a gazdaságpszichológiához. Aula Könyvkiadó, Budapest.
- MOLNÁR MÁRIA [1993]: Az értelmes élet iskolája. Kandidátusi értekezés.

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 4800 Ft fél évre: 2400 Ft

.....
dátum

.....
alíírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány,
1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.

Megrendelését köszönjük!

ROMÁN ZOLTÁN

Beszállítások a feldolgozóiparban

A cikk a beszállításokat mint a vállalatok közötti kapcsolatok sajátos, növekvő szerephez jutó válfaját tárgyalja. Míg korábban a legtöbb piacgazdaságban a beszállítások főként kapacitáskiegyenlítő funkciót töltöttek be, a hetvenes években már mindinkább specializációra épülnek, a nyolcvanas évektől pedig új típusú termelési rendszerek láncszemei. A feldolgozóiparban súlyukat a „karcsúsítási” törekvés, földrajzi rádiuszukat a nemzetköziesedés, a globalizáció jelentékenyen növelte. A beszállítók többsége kis- és középvállalat, de számos ágazatban a beszállítások jelentékeny hányada ilyen feladatokra (is) berendezkedő nagyvállalatoktól származik. A cikk egy nagyobb felmérés eredményei alapján jellemzi a magyarországi beszállítások és beszállítók mai helyzetét. Nemzetközi példákat is idézve javaslatokat, ajánlásokat ad a beszállítók és beszállítói rendszerek fejlesztésére. A kapcsolatépítés mellett elsősorban a beszállító vállalatok verseny- s innovációs képességének növelését kell segíteni, hogy azok minél nagyobb számban lehessenek nem alárendelt, tartós, a fejlesztésben is részt vevő partnerek.*

A beszállítások fogalma

A beszállítások fogalmának nincs nemzetközileg általánosan elfogadott meghatározása. Amikor az Európai Közösség (EK) második, 1992. decemberi Páneurópai Beszállítási Fórumának, e nagy alvállalkozói/beszállítói konferenciának az előkészítéséhez országtanulmányokat készítettett, az alábbi definíciót ajánlotta: „Az alvállalkozás a vállalatok közötti kapcsolat speciális típusaként értelmezhető, amely akkor áll fenn, ha egy cég (gyakran kisméretű cég, az alvállalkozó) egy másik céggel (többnyire nagyvállalattal, ez a fővállalkozó) oly módon működik együtt, hogy az alvállalkozó által vég-

zett munkafolyamatokat, előállított speciális termékeket a fővállalkozó tervezi és látja el technikai specifikációval, továbbá a végső gazdasági eredményért a fővállalkozó felelős.” (*Economic...* [1992].)

Az országtanulmányok készítői többé-kevésbé követték e meghatározást, de a hazai adat- és egyéb források felhasználásánál ez gyakran komoly nehézségeket okozott számukra. A német nyelvterületen például az angol *subcontracting* kifejezésre öt fogalmat is alkalmaznak (Zulieferer, Vorlieferant, Unterlieferant, Lieferant, Unterauftragnehmer). Ezek jelentése (lásd *Zuliefererindustrie...* [1992]) egymástól csak közelítőleg határolható el. A *Zulieferer* (beszállító) kifejezéssel az al-

* A cikk az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium részére készített nagyobb tanulmányon alapszik.

katrészek, részegységek és rendszerek előállításait/szállításait jelölik meg. A *Vorlieferant* (előszállító) kategóriába sorolt vállalatok ezeket látják el anyaggal. Az *Unterlieferant* (alszállító) általában ugyanazokat az alkatrészeket, részegységeket gyártja, mint a *Zulieferer*, azok kapacitását egészíti ki. A *Lieferant* (szállító) összefoglaló kifejezés az előbbi három kategóriára. (Angolul ennek a *supplier* szó felel meg leginkább.) Az *Unterauftragnehmer* az alvállalkozó (*subcontractor*) szó szerinti megfeleelője; különösen sűrűn alkalmazták ezt a fogalmat az építőiparban.

E példa is mutatja, egy nyelven is milyen nehéz e fogalmakat pontosan elhatárolni egymástól, és természetesen még bonyolultabb összehasonlító adatok bázisul szolgáló, nemzetközileg elfogadott meghatározásra jutni. Az 1992. évi Páneurópai Beszállítási Fórumra készített országtanulmányok tapasztalatai nyomán az EK statisztikai hivatala (Eurostat) és XXIII. főigazgatósága 1992 októberében elindított egy ilyen munkát – kapcsolva a különböző egyéb statisztika-harmonizálási programokhoz. Első lépésben öt ágazat példáján kezdtek foglalkozni e feladattal (a kijelölt ágazatok: autó- és mezőgazdasáigépgyártás, repülőgépgyártás, elektronika, textil- és ruházati ipar, építőipar).

A munka programját 1993 júniusában Bergamóban, 1993 szeptemberében Brüsszelben megvitaták a nemzeti statisztikai hivatalokkal és az érintett szakmai szövetségekkel. Az első pont természetesen a beszállítások definíciója volt. A két ülésről kiadott jelentésük szerint (*Statistical... [1993]*) e szektorok többségében a beszállítói kapcsolatokat az jellemzi, hogy

a) a megrendelő részt vesz a termék kialakításában, a gyártó számára részletesebb technikai dokumentációt vagy általánosabban meghatározott specifikációt adva, és

b) a termékek forgalmazásáért a megrendelő a felelős, oly módon, hogy

1. a beszállítónak nincs joga a szerződés lejártáig a terméket más fogyasztó számára értékesíteni és/vagy

2. a termék beépítése után a megrendelő védjegyét hordozza.

A textilipar számára azt a meghatározást tartották jobbnak, hogy a beszállító specifikus terméket gyárt a megrendelő számára, aki nyersanyagokat és technikai specifikációt ad számára és a termék értékesítéséért viseli a felelősséget. A ruházati iparra ugyanezt a meghatározást fogadták el, kihagyva, hogy a nyersanyagokat a megrendelő biztosítja. Megállapították, hogy a cikk elején idézett definícióból az a zárójeles megjegyzés, hogy a fővállalkozó vagy az alvállalkozó többnyire kisvállalat, csak így, zárójelben és a *többnyire* megjelöléssel tartható.

A hazai szóhasználatban elsősorban a következő fogalmak terjedtek el: kooperáció, alvállalkozás, beszállítás, bér munka. Használatos a *bedolgozó* kifejezés is, sok esetben inkább otthon (lakáson) dolgozó munkavállalókra. Ha nem is mindig következetesen, de Magyarországon is érvényesül az a megkülönböztetés, hogy a kooperáció az együttműködés sokféle formájának gyűjtőfogalma, s az angol *subcontracting* kifejezésre, az EU-definícióval egyezően értelmezve, változtatva használjuk a beszállítás és alvállalkozás kifejezést. Ez utóbbi különösen az építőiparban és a beruházó tevékenység körében terjedt el, és esetenként sajátos tartalmi elemei is vannak. A továbbiakban az angol *subcontracting* kifejezésre a *beszállítás* megjelölést használjuk és az EK által ajánlott értelmezést követjük.

A beszállítások szerepe és az újabb tendenciák

Ami a beszállítások szerepét, a vállalati kapcsolatokban elfoglalt helyét illeti: már a klasszikus közgazdaságtan meghatározó fontosságú jelenségnek írta le a *munkamegosztást* és a *kooperációt*. A beszállítói kapcsolat ennek egyik, napjainkban különösen fontos szerephez jutó válfaja. A munkamegosztást elsősorban a *specializációval* nyerhető előnyök motiválják, és legtöbbször ez játssza a fő szerepet a beszállítások esetében is. Máskor, gyakran a beszállítások a meglévő kapacitások *rugalmas kiegészítésének* eszközei. Egy francia felmérés – igen nagy ága-

zati különbségekkel – az ipar egészére közel hasonló arányúnak mutatta ezeket: a specializációs beszállítások arányát 51,4, a kapacitást kiegészítő beszállításokét 48,6 százalékknak (lásd *Arena-Ravix–Roman* [1992] 241. o.). A beszállítások iránti igény e kétféle motivációja azután a megrendelők és a beszállítók kapcsolatára több szempontból is rányomja a bélyegét.

A munkamegosztás és a specializáció biztonságot, együttműködést, kooperációt feltételez, és kölcsönös *függőséget* terem. E függőség nem szimmetrikus, ezért a biztonságra való törekvés korlátozhatja, hogy egy-egy vállalat a specializációból adódó függőséget milyen mértékig fogadja el. A másik oldalról nézve: adott (elsősorban a nagy-) vállalat számára mindig mérlegelés kérdése – ha erre a technológia lehetőséget ad –, hogy érdekesebb-e a termék valamilyen részegységét, a termelő (és a kisegítő) folyamatok valamelyik szakaszát más vállalattal végeztetnie. A „*Csináld magad vagy vásárolj meg*” (*make or buy*) választás elemzésének, történeti tendenciáinak igen nagy irodalma van. A beszállítói kapcsolatok és rendszerek fontosságának felismerése nyomán a közgazdasági elmélet újabban e témával is behatóan foglalkozik. Keresik jellemzőit, a szervezetek közötti kapcsolatok (interorganizational relationships, IOR) egyéb formáival, így például a stratégiai szövetségekkel és a hálózatokkal közös és azoktól megkülönböztető vonásait (*Johanson–Mattson* [1987]). A tranzakciós költségek elmélete elsődlegesen a piaci és a hierarchián alapuló szabályozást állítja szembe egymással, a beszállítói kapcsolatok sajátos közbenső vonásokat mutatnak. Beszállító *önálló* vállalat és többtelepes vállalat viszonylagos önállósággal rendelkező egysége ugyancsak gyakori alternatíva (*Kelley* [1990]).

A munkamegosztás és a specializáció előnyei közül korábban mindenekelőtt a

nagyobb termelési (tevékenységi) méretekből eredő *nagyságrendi megtakarításokat* (*economies of scale*) emelték ki. Ezek alapja a termelési tényezők egyes elemeinek oszthatatlansága, a nagy dimenziók sokszor kedvező hatása és ebből adódóan: a termékegységre jutó kisebb (egyszeri és folyamatos) ráfordítás. A modern technika nem oltotta ki, de igen sok területen csökkentette a nagyságrendi megtakarítások szerepét. Egyidejűleg felismerték a tevékenységek kombinálásából adódó megtakarítások (*economies of scope*) jelentőségét is. Változtatlan, sőt a korábinál nagyobb fontosságot tulajdonítanak ma a specializáció azon előnyének, hogy szűkebb területre, kevesebb feladatra koncentrálna nagyobb felkészültség, több szakismeret és teljesebb, biztosabb háttér teremthető. A különböző technológiák egyre összetettebb kapcsolódása mind fontosabbnak mutatja ezt az előnyt, mind a kutatás-fejlesztés, a beruházások, mind a piacra lépés és a változó piaci helyzetekhez való alkalmazkodás terén.

Az ipari szervezetben az egyik nagy változást a hetvenes évektől a kis- (a kis- és közép-) vállalatok súlyának erőteljes növekedése jelentette. Ehhez hozzájárult a beszállítói kapcsolatok térnyerése is. 1990-ben az Európai Közösség 12 tagországában (a mezőgazdaság nélkül) 15,8 millió vállalatot regisztráltak (lásd *Observatory* [1994]). Ebből 13 ezer volt 500 főnél nagyobb létszámot foglalkoztató nagyvállalat, 70 ezer középvállalat (100–499 foglalkoztatottal), a többi kisvállalat. A kisvállalatok közül mintegy 1 milliónak a létszáma 10 és 99 fő között mozgott, túlnyomó részük 10 fő alatti, ún. mikrovállalat volt. Ezek az arányszámok egyrészt *országok*, másrészt *ágazatok* szerint jelentős különbségeket jeleznek. Az utóbbit jól szemléltetik az összes foglalkoztatott létszámból való részesedés adatai (1. táblázat).

**A foglalkoztatott létszám százalékos megoszlása az Európai Közösségben
vállalati nagyságkategóriák szerint
(1990)**

Megnevezés	A gazdaság egészében (mezőgazdaság nélkül)	A feldolgozóiparban
Mikrovállalatok (–9 fő)	32	15
Kisvállalat (10–99 fő)	25	28
Középvállalat (100–499 fő)	15	21
Nagyvállalat (500– fő)	28	36

Forrás: Observatory [1994].

Szám szerint a beszállítók túlnyomó része a kis- és középvállalatok közül kerül ki, de a beszállítókat e vállalati körrel még a feldolgozóipart nézve is téves azonosítani. Sok magyar dokumentum kizárólag beszállítói szerepüket hangsúlyozva foglal állást a kis- és középvállalati szektor erősítése mellett. Ez számításom kívül hagyja, hogy 1. igen jelentős a nagyvállalati beszállítások súlya, 2. igen sok kis- és középvállalat termelésében a végtermékek gyártása és a beszállítás hasonló súlyt képvisel és végül 3. nagyszámú kis- és középvállalat nem beszállítói szerepben lép a piacra.

Figyelemreméltó adatokat közöl erről a már idézett német tanulmány (*Zulieferindustrie...* [1992] 71–82. o.) – bár más országokban bizonyára ezektől jelentősen eltérő arányszámokkal is találkozhatunk. A német felmérésben részt vevő beszállítók 43,7 százaléka forgalmának több mint 50 százalékát végtermék értékesítésével hozza létre; 27,3 százalékuknál ez az arány 75 százalék feletti. A beszállítások értéke a forgalom 90 százalékát a megfigyelt vállalatok 39,9 százalékánál haladja meg; ez az arány különösen magas (60 százalék feletti) az elektronikai és az autóiparban. Az 500 fős létszám feletti nagyvállalatok esetében ez az arányszám 53 százalék, a középvállalatokéban 48 százalék, a 100 fő alatti kisvállalatokéban egyharmad körüli. A kisvállalatok kapcsolataikban ugyanakkor jobban koncentrálnak néhány megrendelőre. Gyakran elhangzó megállapításokkal szemben, a kis beszállítók megrendelői között a nagyvállalatok alacsonyabb arányt képviselnek, mint a nagy- és középvállalatok megrendelői között.

A kis- és középvállalatok súlyának nö-

vekedése mellett az ipari szervezet és kapcsolatrendszer alakulásának egy másik alapvető jellemzője a *nemzetköziesedés* és annak legújabb, a *globalizáció* kifejezéssel jelölt tendenciája. A *transznacionális vállalatok* új elemeket hoztak a termelési rendszerek struktúrájába is. A transznacionális vállalatok – kereskedelmi, beruházási, technológiát transzferáló és munkaerőt mozgó tevékenységükkel – nemcsak a nemzeti piacok kapcsolódásainak erősítésében játszottak és játszanak vezető szerepet, hanem a termelési folyamatok országhatárokon átnyúló szervezésében is.

Az UNCTAD 1992. évi jelentése még ezt a címet kapta: A transznacionális vállalatok mint a növekedés motorjai. Az 1993. évi jelentés – Transznacionális vállalatok és az integrált nemzetközi termelés címmel – már arról szól, hogy a transznacionális vállalatok egyre inkább olyan komplex integrációs stratégiát követnek, amely nemzetközi dimenzióban kívánja a specializáció és a nagyságrendi megtakarítások előnyeit kiaknázni, és minden funkciót, tevékenységet ennek alárendelve telepít a világ különböző részeibe. Mindezt közös irányítás, kormányzás (governance) fogja egybe; többek között tükrözi ezt, hogy a világkereskedelem egyharmada „vállalaton belüli” forgalom, a nemzetközi szabadalmi díjak 80 százalékát e vállalatokon belül utalják át.

A tőkeáramlás mellett a globalizáció további fontos jelensége a beszállítói rendszerek rádiuszának jelentékeny növekedése, költségmegtakarítás és piachódítás céljával. A hagyományosan is beszállítókkal dolgozó ágazatok mellett e termelésszervezési formát mind több más ágazat is kiterjedten alkalmazza, nemzeti

és transznacionális vállalatok egyaránt. Idézhetjük erre a Nike cég példáját, az UNCTAD 1994. évi jelentéséből (*World Investment...* [1994]). E jelentés egyébként „legalább 30 ezer transznacionális vállalattal számol, amelyek több mint 200 ezer külföldi egységüket irányítják. E nagy szám annak a következménye, hogy gyorsan növekszik a transznacionális kis- és középvállalatok száma is.” (*Small...* [1993]).

A modern iparban a beszállítói kapcsolatok mindig is jelen voltak, és különösen összetett termékek esetében volt nagy jelentőségük, amikor a végtermék nem egy alapanyag feldolgozásával, hanem részekből való összeszereléssel nyerik. Kezdetől fogva nagy szerepet kaptak a beszállítások az autógyártásban, amely a téma tárgyalására számtalan tanulságos példát kínál. Az első nagy történelmi korszakban a mintául szolgáló amerikai autógyártás nagy úttörői, Ford és Sloan a tömeggyártást *vertikális integrációval* párosították. Ezt az európai gyártók is átvették, de itt nagyobb igény volt egyedi modellekre és megoldásokra, és ehhez magas színvonalú kézműipar és alkatrész-részegységgyártás is erős hátteret nyújtott. Az Egyesült Államok autógyártásában a vertikális integráció a második világháború után tovább növekedett. Az amerikai autógyártásban 1955-ben a hazai gyártás részesedése 95 százalék volt, de ez az arány az európai, majd a japán autók térnyerése folytán a további években rohamosan csökkent. A japán térhódítás egyben más termelés-szervezési modell sikerét is tükrözte. A japán autógyártás a második világháború után tudatosan nem a vertikális integráció útját követte, hanem igen nagy mértékben beszállítói hálózatra épült. Ezt jelentős mértékben a japán gazdaság történetileg is meghatározott, sajátos viszonyai hozták magukkal. A vertikális integráció, illetőleg a beszállítások és a vásárolt alkatrészek arányát a hozzáadott érték arányával jellemezve, az amerikai, az európai és a japán adatok lényegi különbséget jeleznek: Egyesült Államok/Kanada 30–70 százalék, Európa 30–65 százalék, Japán 17–30 százalék. (*Lamming* [1992] 39. o.)

Egy másik adatsor szerint a nyolcvanas évek végén a japán gyárak (Toyota, Nissan, Honda) 300-340 közvetlen beszállítóval, az amerikai gyárak (GM, Ford, Chrysler) 1800-2500 közvetlen beszállítóval dolgoztak, az európai gyárak nagy szóródással közbelső értékeket mutattak (néhány példa: FIAT 900, Renault 1050, BMW 1420, VW/Audi 1580, Jaguar-Porsche-Saab-Volvo 500-600). (*Lamming* [1992] 172. o.)

A japán „karcsú termelési” (lean production) modell több lépcsőjével szélesebb és partneri viszony vonásait mutató beszállítói hálózatra épül; további fontos elemei az időzített (just-in-time) szállítás és az ennek feltételét jelentő 0-hibás minőségi teljesítmény, amit a minőséget középpontba állító termelés-szervezési/vezetési rendszer (TQM, total quality management) biztosít. E japán tapasztalatok, mint sikereik kulcsa, a nyolcvanas években a világ minden részében, Európában és Amerikában is nagy érdeklődést keltettek, módszereik sok elemét vették/ültették, illetőleg veszik/ültetik át. A Massachusetts Institute of Technology (MIT) 1990-ben közzétett nagy tanulmánya (*Womack-Jones-Ross* [1990] 17. o.) 90 autógyárában vizsgálta a termelés szervezését és struktúráját. A hagyományos tömeggyártás és a tudatosan felépített „karcsú termelési” modell egybevetéséből – e kettőt nem azonosítják teljesen az európai/amerikai és a japán gyártási módszerekkel – azt szűrték le, hogy az utóbbi óriási előnyöket jelent mind a kibocsátás, mind a ráfordítások tekintetében. (Kétszerannyi típusvariáns, negyedannyi szállítási határidő; feleannyi fejlesztési hely, szerszám- és szerelési munkaidőigény stb.).

Az 1992. évi EK-konferenciára készített országtanulmányokból és az itt folytatott tanácskozásokból (*Proceedings...* [1992]) az a kép rajzolódik ki, hogy „hódítanak” a „karcsú termelési modell” alap gondolatai: többnyire csökkentik az anyavállalat vertikális integrációját, lépésről lépésre a kulcsterületekre korlátozzák tevékenységét, hosszú távú beszállítói kapcsolatokat építenek ki, a partnereket a fejlesztési tevékenységbe is

bekapcsolják. Teret nyernek a többlépcsős beszállítói rendszerek. E változások azonban időt igényelnek; ha ismerik és el is ismerik e tendenciák előnyeit, az erre való átállás Európában a hagyományok és sok más ok folytán csak fokozatosan várható.

Az igen sok információt nyújtó országtanulmányok tanúsága szerint a beszállítások súlya az egyes tagországokban nagyon is különböző, de a vállalati kapcsolatok e formája mindenütt fontos (és többnyire növekvő) szerepet tölt be. Míg a hatvanas években a beszállítások főként kapacitáskiegészítő funkciót töltöttek be, a hetvenes években már inkább specializációra épültek, a nyolcvanas évektől pedig új típusú termelési rendszerek láncszemeivé váltak. Az összefoglaló dokumentum egymás mellé állítja az országtanulmányokban közölt számokat. A távolról sem teljes körű – és úgy tűnik, távolról sem megbízhatóan összehasonlíthatónak tekinthető – adatok szerint a feldolgozóiparban a beszállítások a termelési érték közel 50 százalékát teszik ki Dániában, az Egyesült Királyságban és Hollandiában. Ezzel szemben Görögországban, Olaszországban és Portugáliában ez az arányszám 10 százalék alatt van. Bizonyos, hogy e jelzett nagy különbségekben a számbavételi eltérések is meghatározó szerepet játszanak.

Az Európai Közösség a beszállítói kapcsolatokat és rendszereket segítő programja (*Community...* [1992]) kiemelt célként

- a beszállítói piacokra vonatkozó ismeretek bővítését,
 - a minőségtanúsítási és szabványosítási eljárások harmonizálását és
 - a nagy- és kisvállalatok közötti kooperáció elősegítését
- jelöli meg. Akcióik három fő iránya:
- a beszállítók számára kedvező gazdasági környezet teremtése az egységes európai piac perspektívájával,
 - a fő- és alvállalkozók (beszállítók) közötti információ és kommunikáció javítása,
 - az európai beszállítások előmozdítása „harmadik országokban”.
- A beszállítások számára kedvező gaz-

dasági környezet alakításához fontosnak látják a beszállítói piacokra, a beszállítókra és a beszállítókra vonatkozó *statisztikák* javítását is. E munkát az Európai Unió statisztikai hivatala koordinálja, első eredményeiről már közreadtak egy jelentést (*Statistics...* [1995]).

A beszállítások helyzete Magyarországon

A többi szocialista országhoz hasonlóan korábban az iparra Magyarországon is a nagyvállalatok dominanciája és „autarkia” való törekvése volt jellemző. Lehetőség szerint a termelőfolyamat minden fázisát a gyártók maguk kívánták elvégezni, részben azért, hogy a nyersanyagokon túlmenően minél kevésbé kerüljenek függésbe szállítóiktól, másrészt hogy ezáltal is növeljék a vállalat méreteit, a hatalom és a befolyás növelésének legfontosabb eszközét. Az autarkia való törekvést a kooperációs partnerekkel szembeni – igen sok esetben jogosult – bizalmatlanság is erősítette. Minthogy kevés kisvállalat volt, a termelési kooperáció, ahol ez kikerülhetetlennek bizonyult, java részében eleve nagyvállalatok között bonyolódott. Motivációja inkább hiányzó kapacitások pótlása, mintsem hatékonyságot növelő specializációra való törekvés volt.

A nagyvállalatok közötti beszállítások természetesen kevésbé mutatták ezek piacgazdaságokban tipikus vonásait, a technológiatranszfert, a minőségi és szállítási követelmények piaci versennyel alátámasztott pontos betartását. Ez utóbbi gondokat elsősorban azzal magyaráztuk, hogy a nagyvállalatok esetében a kooperációs szállítás többnyire a termelés jelentéktelen hányadát tette ki, ezért megrendelőik igényeinek kielégítéséhez nem fűződött különösebb érdekük. Bár ebben van igazság, az igazi ok a piacgazdaságokban tapasztalható és ott elengedhetetlen verseny, vezetési kultúra hiánya, az üzleti tisztesség követelményeinek semmibe vévése volt.

A gazdasági reform bevezetése után a magyar gazdaságban és iparban mérsék-

lódott a nagyvállalatoknak ez az „önellátásra” való berendezkedése. Amikor erre lehetőséget kaptak, a termelőszövetkezetek melléküzemeivel és a magánszektor kisiparosaival való kapcsolatok sok szempontból igen előnyösnek bizonyultak a nagyvállalatok számára, részben hasonló okokból, mint a piacgazdaságokban, részben pedig a merev bérszabályozás korlátainak kikerüléséhez. A megrendelő nagyvállalatok ügyintézői és a szállítók között sokszor szoros személyi kapcsolatok is kialakultak, az együttműködést gyakran személyes érdekeltség is erősítette. A nagyvállalatok többnyire „puha költségvetési korlátja” ennek érvényesítésére nagy teret adott.

A következő években a termelőszövetkezeteknek és a magánkisiparnak engedett nagyobb mozgástér, ennek fokozatos bővülése, majd – más oldalról – a külföldi bér munka térnyerése a szállítói kapcsolatok jelentős növekedését eredményezte. Bér munkát nagyvállalatok is örömmel vállaltak; sok esetben exportbevételeik egyre jelentősebb hányadát ez tette ki. A külföldi partnerek pedig szívesen ápolták a szolgálatkész nagyvállalati kapcsolatokat, mert ez szervező munkájukat jóval egyszerűbbé tette.

A magyar vállalatok számos ágazatban sajátos tranzitfunkcióval illeszkedtek be a nemzetközi munkamegosztásba. A nyugati export jelentős részben azoknak a nyersanyagoknak, energiahordozóknak félkésztermékké való feldolgozásán alapult, amelyeket Keletről (döntően a Szovjetunióból) importáltak a magyar vállalatok; a nyugati import számottevő hányada pedig olyan féltermékekből, alkatrészekből, részegységekből állt, amelyeket késztermékké átalakítva főleg a Szovjetunióba szállítottak. Ez a sajátos modell nem kedvezett a belföldi szállítói rendszerek kialakulásának, inkább hátráltatta azt. A rendszerváltást követően megszűnt e tranzitszerep alapja, és ez súlyosan érintette az erre épült ágazatok vállalatait.

A rendszerváltás utáni változások a magyarországi piacon belüli, amúgy sem túlságosan kiterjedt szállítói kapcsola-

tokat több más szempontból is kedvezőtlenül befolyásolták; lazították, sok esetben megszüntették ezeket (*Bagó* [1991]). Három olyan körülményt is említhetünk, amelyek ebbe az irányba hatottak.

1. A szállítói kapcsolatokban leginkább érintett ágazatokat az ipari termelés számottevő visszaesése különösen súlyosan érintette, termékeik jelentős hányadát ugyanis KGST- és beruházási piacokra szállították.

2. Méretének és létszámának védelme érdekében sok nagyvállalat – válságba kerülése, zsugorodása folytán – számos korábbi partnerkapcsolatát felszámolta, ismét „önellátásra” törekedve olyan szállítóit is leépítette, amelyek pedig a specializáció, a gazdaságosság, a versenyképesség szempontjából hasznosak voltak számára.

3. Az import gyors (ma már látjuk: túlzottan gyors) liberalizálása ugyancsak jelentős mértékben hozzájárult a belföldi szállítók kiszorulásához. Mind a hazai, mind a külföldi tulajdonú és a vegyes vállalatok sokszor amiatt is tartózkodnak a hazai szállítók nagyobb arányú igénybevételétől, mert ezek számos esetben kevésbé tudnak megfelelni a velük szemben támasztott minőségi és szállítási feltételeknek, mint külföldi versenytársaik. A hazai szállítókat az új helyzet felkészületlenül érte, és nagy számban ezért kerültek válságos helyzetbe.

A vállalati szervezetben, tulajdoni viszonyokban, méretstruktúrában végbemenő nagy mozgások annyiban kedveztek a szállítások növekedésének, hogy igen sok új kisvállalat jött létre – részben a nagyvállalatokból való kiválás, részben más vállalkozói kezdeményezés alapján. A tartósabb szállítói kapcsolatok kialakulásához azonban bizonyos stabilitás is szükséges, ez pedig hiányzott. A vállalatok vezetése (privatizációra és az államot képviselő tulajdonosi szerepkörben fellépő intézmények nehezen előrelátható egyéb lépéseire várva) a legtöbb esetben rendkívül bizonytalan körülmények között folytatta munkáját. Ugyanakkor korábbi korlátok eltörlése, a külföldi tőke, a multinacionális vállalatok, a kö-

zös vállalkozások bővítették a beszállítások lehetőségeit.

A rendszerváltás vállalataink érdekelt-ségét a külföldi bér munkában nem csökkentette, sőt a KGST-piacok összeomlása még erősítette is. Ehhez a külgazdasági diplomácia is igyekezett kedvezőbb körülményeket biztosítani. Ezáltal a bér munka súlya exportunkban jelentősen növekedett, ennek ismert előnyös és hátrányos vonásaival. A bér munkát végző soktelemes nagyvállalatok mindig is hordozták magukban ellentmondásokat – hiszen bér munka szerzése és fogadása ritkán indokolhatja soktelemes nagyvállalati szervezetek fenntartását. A nagyvállalatok zsugorodása, dezintegrálódása, privatizációhoz kapcsolódó vagy attól független széttagolása a következő években a külföldi bér munka szempontjából nem jelentett lényegi változást. A sok új kis- és középvállalat, valamint a sok vegyes tulajdonú vállalat pedig kifejezetten növelte az ez irányú fogadóképességet. Számszerűsíteni nem tudjuk, de bizonyosra vehető, hogy a beszállítások, azok bér munka formái a fekete gazdaságban is számottevő súlyt képviselnek.

A beszállítók számáról, jellemzőiről, a beszállítások értékéről és arányáról hivatalos statisztikánk nem tud adatokat szolgáltatni, és tájékozódásunk szerint ehhez jelenleg másodlagos feldolgozással sem juthatunk el. E feladatot későbbre kellett halasztanunk. Statisztikánk jelenleg egyedül a bér munkaexportot figyeli meg (s erről a vámstatisztika is közöl adatokat). A kétféle (az importált anyag értékét is tartalmazó bruttó és az enélkül számított nettó) számbavétel között természetesen jelentős eltérések mutatkoznak, minthogy a bér munkadíj aránya 30-40 százalék.

Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium (IKM) 1994 decemberében készített, Ipari struktúráváltozások elemzése című tanulmánya szerint az importanyag értékét is tartalmazó bér munka 1992-ben a feldolgozóiparban az összes export 26,6 százalékát tette ki, 1993-ban 21,1 százalékát; a gazdaság egészét nézve 23,4, illetve 19,6 százalékát. Ez az arány a legmagasabb a textilruházati iparban (81,1, illet-

ve 78,3 százalék) és két gépipari ágazatban, a villamosgépiparban (36,6, illetve 26,0 százalék) és a híradástechnikai iparban (37,4, illetve 39,4 százalék) volt. 1994-ben ismét nőtt a bér munka részese- dése az exportból, az összes exportra ve- títve 22,5 százalék volt.

Kutatásunk a beszállítások *mai* helyze- tének vizsgálatát kérdőíves felmérés, interjúk, esettanulmányok, ezek alapján ágazati elemzések készítésével közelítette meg.¹ E különböző részletességű és mély- ségű vizsgálatok a következő területeket elemezték: gépjárműgyártás, közúti jármű- gyártás, orvosi műszeripar, professzioná- lis híradástechnika, szórakoztató elekt- ronikai ipar, műanyag-feldolgozó ipar, gyógyszeripar, ruházati ipar, bútóripár. A kérdőívek, interjúk, esettanulmányok jelentős – összesen közel 100 fős – vállalati kört fogtak át, de a válaszok formális összegzésére kevésbé adtak módot.

Az e vizsgálatokból kirajzolódó általá- nos helyzetkép alapján nagy biztonsággal állítható – bár megbízható, összehasonlí- tható statisztikai adatokkal ezt nem tudjuk alátámasztani –, hogy feldolgozóiparunk legtöbb ágában (a ruházati ipar minden bizonnyal kivétel) kisebb a beszállítások szerepe és súlya, mint a fejlett piacgazda- ságokban. Az ipari termelés rendszervál- tást követő nagy visszaesése nyomán a korábbi beszállítói kapcsolatok jelentős részét felszámolták; új kapcsolatok kisebb számban jöttek létre, elsősorban az autó- alkatrész-gyártás és a bér munka vonalán. Míg az előbbi egyértelműen pozitívan ér- tékelhető, a bér munka térnyerése egy- aránt hordoz kedvező és kedvezőtlen vo- násokat. Kedvező a fizetési mérleg és a foglalkoztatottság fenntartása, a techno- lógiatranszfer és a piacbővítés lehetősége szempontjából. Kedvezőtlen, ha e korlá- tozott lehetőségekkel sem élnek eléggé a vállalatok, ha a folyamat túlzott függő- séghez, a saját fejlesztés és az önálló piaci fellépés leépüléséhez vezet.

¹ Az e munkában részt vevő szakértőknek (Cseh József, Lakatos Béla, Lányi Ferenc, Lon- soncz Miklós, Nádudvari Zoltán, Papanek Gábor, Pálinkás Jenő, Vértesi László) értékes közreműködésükért a szerző e helyütt is kö- szönetét fejezi ki.

2. táblázat

A beszállítók megválasztásában szerepet játszó tényezők rangsorolása

Megnevezés	Gépjáratás	Professzionális híradástechnika	Közúti járműgyártás	Ruházati ipar
Minőség	1	1	1	1-2
Szállítási feltételek	2	3	4-5	3-4
Ár	3-5	5	2	1-2
Rugalmasság	3-5	2	4-5	3-4
Fejlesztő potenciál	3-5	6	6	6
Szakmai hírnév	6	4	3	5

Vállalataink a nemzetközi tendenciákat érzékelik, látják a beszállítói kapcsolatok és rendszerek térnyerését, s azt is, hogy ezekhez az áramlatokhoz kell illeszkedniük. Ez az illeszkedés előnyökkel jár, sokszor kényszer, a túlélés feltétele; ugyanakkor a korábbinál magasabb színvonalú, fegyelmezettebb munkát, gyakran radikális lépéseket, változtatásokat kíván. Számos vállalat e lépéseket halogatja, nem látja be, hogy a kooperáció közös versenylőnyt biztosíthat; a „karcsúsítást” minél későbbre próbálja halasztani. A potenciális beszállítók aggodnak, képesek lesznek-e a magasabb minőségi-szállítási követelményeket kielégíteni; sokan az egyszerűbb megoldást, igénytelenebb feladatok vállalását választják. A hazai beszállítók nagyobb része a külföldi megrendelőket igényesebb, de jobb partnernek tekinti.

A ma élő beszállítói kapcsolatokat, ezek és a jövő megítélését természetesen sokféleség, ágazati és vállalati sajátosságokból és helyzetből adódó gyakran elmentmondó értékelés jellemzi. A partnerek száma és a függőség foka változó; a többlépcsős rendszerek nehézkesen alakulnak ki. Kevés beszállító készül arra, hogy a fejlesztésben is részt vevő első lépcsőben is részt vegyen. A beszállítók igénybevételének motívumai között a belföldi vállalatoknál első helyen többnyire a partner speciális eszközeit és ismereteit igénylik, a kulcstevékenységre koncentráló stratégia kisebb szerepet játszik. A beszállítók megrendelőt keresve, meglévő kapacitásuk kihasználására törekedve, kevésbé tudnak stratégiai megfontolásokat érvényesíteni. Sok nagyvállalat rendezkedik be beszállítói szerepre is, főleg bérmunkára; kevés az épülő,

növekedésre határozottan törekvő kis- és középvállalat.

A partnerkapcsolatokban többnyire a személyes, régebbi ismeretségek játszzák a legfontosabb szerepet. Gyakori (mint másutt is) a volt alkalmazottak által létrehozott vállalatok foglalkoztatása. A vásárok, kiállítások, a katalógusok, úgy tűnik, a szokásosnál kisebb jelentőségűek nálunk – akárcsak a lassan épülő és erősödő szakmai szervezetek, szövetségek közvetítő tevékenysége.

A beszállító partnerek megválasztásában érintett vállalatok véleménye szerint a legfontosabb kritériumok a minőség, az ár és a szállítási feltételek. Külföldi, német (*Zuliefererindustrie...* [1992]) és osztrák (*Patsch* [1994]) felmérések kiemelik az innovációs képesség és az egyéb szolgáltatások szerepét is, s az árat a harmadik-negyedik helyre sorolják. A magyar beszállítóknak az árban – igaz, már több oldalról veszélyeztetett – versenyelőnyük van, de e téren többnyire komoly engedményekre is készek. A minőségi és a szállítási feltételek viszont komoly erőpróbát jelentenek számukra. A megrendelők többsége – felméréseink szerint – értékeli a szakmai hírnevet, a beszállító fejlesztési képességét is, de ennek hasznosítására kevés esetben tart igényt. Az értékelések, rangsorolások egybecsengése mellett a 2. táblázat a négy vizsgált vállalatcsoport között számottevő különbségeket is jelez.

A beszállítói kapcsolatok technológiatranszfer-szerepe, amely a megrendelő igényének kielégítésén túl is hozzájárul a beszállító vállalat műszaki és vezetési, szervezési színvonalának emeléséhez, Magyarország számára különleges fontosságú, hiszen el kellene kerülni, hogy a beszállító

vállalatok bármikor lecserélhető, kiszolgáltatott partnerek legyenek. Felmérésünk szerint a technológiatranszfer ismert sokféle csatornája közül (*Esposito-Raffa* [1994]) leggyakrabban dokumentációk, esetenként berendezések, készülékek, számszámok átadására kerül sor Magyarországon; viszonylag gyakran betanításra, képzésre, helyszíni tanácsadásra; újabban nö-

vekvő mértékben a minőségfejlesztés segítésére. A közös fejlesztésre alig akad példa. Érdekes módon felmérésünk szerint sok beszállító kevésbé értékeli a segítség említett formáit – és bizonyára kevésbé él vele és hasznosítja, mint ahogyan erre partnere lehetőséget nyújtana. A négy vállalatcsoport körében végzett felmérés itt is jelentős különbségekre utal (*3. táblázat*).

3. táblázat

A technológiatranszfer eszközeinek rangsorolása négy vállalatcsoportnál

Megnevezés	Gépgyártás	Professzionális híradástechnika	Közúti járműgyártás	Ruházati ipar
Dokumentáció átadása	2	1	1	2
Minőségellenőrzés bevezetése	1	2	2	1
Helyszíni tanácsadás	3	3	6	3
Betanítás, képzés	4	5	4-5	4
Berendezések, készülékek átadása	6	6	4-5	5
Közös fejlesztés	5	4	3	6

A beszállító vállalatok többsége az ágazati tanulmányok tanúsága szerint értékeli a nemzetközi tendenciákat, a globalizáció és az ezzel járó éles verseny követelményeit, és ehhez próbál alkalmazkodni. Azzal kevesen néznek szembe, hogy a viszonylag magas bér- (és járulékos) költségek, *alacsony termelékenységgel párosulva*, veszélyeztetik más komparatív előnyeik érvényesítését. E körülmény egyes vállalatokat arra ösztönöz, hogy alacsonyabb bérköltségű külföldi beszállítót vegyenek igénybe, bérmunka típusú feladatokhoz. A termelékenység növelésének szükségességét – még akkor is, ha *rövid távon* újabb foglalkoztatási gondok forrása – kevés vállalat fogadja el és teszi programjának fontos elemévé. Pedig ezt, különösen a multinacionális vállalatok beszerzői, legtöbbször hozzátesszik minőségi-szállítási követelményeikhez.

Szinte mindenütt komoly gondként jelölték meg a finanszírozási problémákat. A beszállítók jelentékeny része nehezen tudja áthidalni, hogy a gyártáshoz szükséges anyagokat sok esetben csak azonnali fizetés ellenében tudja beszerezni, de termékeiért csak azok értékesítése után jut pénzhez. Belföldi értékesítés esetén a szerződések általában rövid fizetési határidőket tartalmaznak, azonban gyakoriak a

késedelmes fizetések, s nem ritka a fizetés meghúsolása sem. Külföldi partnerek esetében – „nyugati” relációban – általában nincsenek fizetési késedelmek, a szerződések azonban már eleve viszonylag hosszú fizetési határidőket tartalmaznak. Keleti partnereknél a szabad deviza hiánya okoz gondot. A forgótőkehiány sok esetben a magyar fővállalkozókat is megbénítja, és olyan esetekben is a bérmunka előnyben részesítéséhez vezet, ahol a jövedelmezőbb önálló piaci fellépésre a többi feltétel adva lenne.

Javaslatok, ajánlások

A magyar gazdaságpolitika ma (és már hosszabb ideje) a modernizáció, a stabilizáció és a növekedés követelményeinek ütközésével, az ezzel járó ellentmondások minimalizálásával küszködik. A beszállítói kapcsolatok, hálózatok és rendszerek erősítése jól szolgálhatja mindhárom célt. E területen is szembekerülhetnek egymással célok, eszközök, de a kedvező hatások inkább egybeesnek, az ellentmondások könnyebben feloldhatók. A modern ipart sokirányú kooperáció, fejlett, széles sugarú beszállítói kapcsolatok, ezek tartós rendszereinek és hálózatainak kiépülése jellemzi. A hazai ipar

modernizációjának ezt magával kell hoznia. Az alapkérdés az, hogy milyen szereposztásban valósul ez meg. A minőség, a termelékenység, a versenyképesség magasabb színvonalával a magyar vállalatok beszállítóként *keresett és megbecsült* partnerek lesznek; bekerülnek maguk is a beszállítók fejlesztésbe is bevont első lépcsőjébe; számosan megrendelő, fővállalkozó funkciót látnak el – vagy csak még gyengébb versenytársaikkal szemben védik mai pozícióikat.

Megbízható minőség, a szállítási határidők és egyéb követelmények maradéktalan teljesítése, magas termelékenységre és csökkenő önköltségre épülő árak – a versenyképesség e feltételei nélkül a beszállítói pozíciók nem őrizhetők meg, még kevésbé bővíthető a piaci részesedés. Míg a minőség javítását országos programok segítik, szervezik, a termelékenység növelése – a fogalom átfogó értelmezésében – a lassú, tapogatózó útkeresés mellett marginális kérdés maradt.

Kutatásunk alapján javasoltuk, hogy az iparfejlesztési stratégiában – a modernizációs programhoz illesztve – önálló feladatként kellene kezelni a beszállítói kapcsolatok, rendszerek és hálózatok erősítését. Ehhez adott ajánlásaink a következőkben összegezhetők.

– Legyen *kellő áttekintésünk* a beszállítók és a beszállítói kapcsolatok helyzetéről. Ehhez gondoskodni kell több és jobb statisztikáról, felmérésekről, elemzésekről, összehasonlító tanulmányokról a magyarországi viszonyokról és a nemzetközi tendenciákról, bekapcsolódva az EU statisztikai hivatalának és a brüsszeli bizottság XXIII. főigazgatóságának ez irányú munkájába.

– Elő kell segíteni a *meglévő lehetőségek jobb kihasználását* a beszállítói kapcsolatok bővítéséhez. Ehhez információkra van szükség a potenciális partnerekről és a partnereknél a magyar beszállítókról. Meg kellene szervezni a *képzést, tanácsadást*, tapasztalatcserét, felhasználva a *partnerközvetítés* Magyarország számára is hozzáférhető nemzetközi fórumait, EU-hálózatát.

– A *beszállítói* (és a beszállítókat foglalkoztató) *kapacitás és versenyképesség*

erősítése – a minőség és a minőségtanúsítás fejlesztése, a szállítási feltételeknek való maradéktalan megfelelés; a saját és közös kutatás-fejlesztés, az innovációk és a termelékenység növelése, a költségek kedvezőbb kínálati árat lehetővé tevő csökkentése útján. Az Európai Unió beszállításokhoz kapcsolódó normáinak minél gyorsabb átvétele (szabványok, minőségtanúsítás, szerződési és egyéb jogi szabályozások, együttműködési formák stb.). Ahol lehetséges, részt kellene venni az EU beszállítói programjaiban, akcióiban.

– Folyamatosan figyelemmel kell kísérni, hogy milyen pozitív vagy negatív hatást gyakorolnak a bevezetni kívánt új törvények, szabályozások a beszállítói kapcsolatokra és a beszállítók helyzetére. Az ilyen típusú *hatáselemzésekhez* a deregulációs kormányhatározat (1004/1995) megfelelő jogi alapot ad, és pedig nemcsak az új, hanem az érvényben lévő törvényekre vonatkozóan is. Néhány terület, mint a működőtőke-import, a vámpolitika, a vállalatalapítás, a K + F és beruházási tevékenység, a hitel- és garanciarendszerek különösen igénylik a rendszeres elemzést, értékelést.

– A beszállítói kapcsolatok és hálózatok építésének és fejlesztésének fő bázisát a piacgazdaságok tapasztalatai alapján az érintett vállalatok *szakmai szövetségei*, esetenként a beszállító vállalatok által létrehozott külön szervezeti alkotják. E feladatokban érdekképviselői, üzleti, kereskedelmi, műszaki fejlesztési, szervezési és marketingfunkciók fonódnak egybe. Ezeket leghatékonyabban a vállalatok önkéntes tagságú szervezetei láthatják el, bizonyos pontokon a gazdasági kamarák közre- és együttműködésével, pénzügyi támogatásával.

A szakmai szövetségek tagsága ma többségében igen alacsony arányú Magyarországon; sok esetben maguk is tudatosan a jelentős tagdíj-hozzájárulásra képes nagyvállalatokra koncentrálnak tevékenységüket. (Román [1994a]). Ezáltal viszont a tényleges és a potenciális beszállítói kör számottevő része kívül marad hatóságunkon. A teljes beszállítói kör és az ilyen kapcsolatok figyelemmel kísérésé-

hez, ezek fejlesztéséhez – legalábbis egy átmeneti időszakra – a leginkább érintett ágazatokban a szakmai szövetségeknek e tevékenységük kiépítéséhez pénzügyi támogatást célszerű juttatni.

Bizonyára az a legcélszerűbb, hogy a beszállítói kapcsolatok és hálózatok helyzetét és fejlesztését átfogóan, országos szinten az ipari minisztérium kísérje figyelemmel. E részprogramot illessze az iparpolitika, a modernizációs stratégia és program egészéhez, megkülönböztetett figyelemmel e program összehangolására egyfelől a *regionális*, másfelől a *kis- és középvállalati* politika célkitűzéseivel, eszköz- és intézményrendszerével (Román [1994b]).

Fontos lenne, hogy a gazdaság-, kereskedelem- és műszaki fejlesztési *pályázatok elbírálásakor* a beszállítói kapcsolatok és hálózatok erősítését célzó és szolgáló programok, akciók *prioritást* kapjanak,

ezt kormányhatározattal is célszerű lenne kimondani. Ösztönözni és segíteni is kellene ilyen pályázatok készítését és benyújtását többek között a pályázati kiírások megfogalmazásánál, a pályázati lehetőségek megismertetésével, tanácsadással.

A piacgazdaságok tapasztalatai szerint a nagy- és ezek között különösen a *transznacionális vállalatok* gyakran számottevő segítséget és pénzügyi támogatást nyújtanak a beszállító kis- és középvállalatok felkészültségének erősítéséhez. A belföldi (ezek között állami) tulajdonban lévő nagyvállalatok többsége maga is komoly gondokkal küzd, de a jelen lévő transznacionális vállalatok bevonásával célszerű lenne próbálkozni egy ilyen kezdeményezéssel. Ezen túlmenően minél nagyobb arányban hasznosítsuk a *külföldi segélyforrásokat* a beszállítói kapcsolatok és hálózatok fejlesztéséhez.

Hivatkozások

- ARENA, R.–RAVIX, J.–T.–ROMAN, P.–M. [1992]: Firm Cooperation and Subcontracting. *Metroeconomica*, Vol. 43.
- BAGÓ ESZTER [1991]: A nagy- és kisvállalatok kapcsolata. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- COMMUNITY... [1992]: Community Actions in Favour of Subcontracting, Brüsszel, július.
- ECONOMIC... [1992]: Economic importance of subcontracting in the Community: Working document on the national reports, Brüsszel.
- ESPOSITO, E.–RAFFA, M. [1994]: The evolution of Italian subcontracting firms: empirical evidence. *European Journal of Purchasing and Supply Management*, 2. sz.
- JOHANSON, J.–MATTSON, L.–G. [1987]: Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared With the Transaction-Cost Approach. *International Studies of Management and Organization*, Vol. XVII/1.
- KELLEY, M. R.–HARISON, B. [1990]: The Subcontracting Behavior of Single vs. Multiplant Enterprises in US Manufacturing: Implications for Economic Development, *World Development*, Vol. 18. No. 9.
- LAMMING, R. [1993]: *Beyond Partnership. Strategies for Innovation and Lean Supply*. Prentice Hall.
- OBSERVATORY... [1994]: The European Observatory for SMEs. Second Annual Report. ENSR–EIM.
- PATSCH, CH. [1994]: Die österreichische Zulieferindustrie. *IWI-Studien*, Band XXII.
- PROCEEDINGS... [1992]: Proceedings of the Pan-European Forum on Subcontracting, Madrid, 1992. december 14. és 15. EC, Brüsszel.
- ROMÁN ZOLTÁN [1994a]: A szakmai szövetségek a piacgazdaságokban és a magyar gazdaságban. *A Magyar Kisvállalati Társaság*, Budapest.
- ROMÁN ZOLTÁN [1994b]: A kisvállalati politika az Európai Unióban és Magyarországon. *Ipari Szemle*, 6. sz.
- SMALL... [1993]: Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. UN.
- STATISTICAL... [1993]: Statistical Exercise for the Development of Information on Subcontracting Relationships.
- STATISTICS... [1995]: Statistics in Focus. Eurostat. Energy and industry, 4. sz.
- WORLD INVESTMENT... [1994]: World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, UN.
- WOMACK, J. P.–JONES, D. T.–ROSS, D. [1990]: *The Machine that Changed the World*, New York.
- ZULIEFERINDUSTRIE... [1994]: Zulieferindustrie in Deutschland. Untersuchung im Auftrag der Kommission der Europäischen Gemeinschaften. IfM, 1994.

A vidéki ügyfélszolgálati irodák címei, vezetői

Megye	Helyszín	Város	Utca	ZIP	Telefon	Telefax	Vezető
Bács-Kiskun	MTESZ	Kecskemét	Rákóczi út 2.	6000	76/487-611	76/481-184	Bekóné Varga Erika
Baranya	MTESZ	Pécs	Búza tér 6/B.	7626	72/210-803	72/210-928	Kuti Mónika
Békés	VK	Békéscsaba	Kimtzi u. 5.	5600	66/442-520	66/445-520	Árgyelán György
Borsod-Abaúj-Zemplén	VK	Miskolc	Déryné u. 18. fsz. 1.	3530	46/357-845	46/357-695	Szepei Istvánné
Csongrád	VK	Szeged	Tisza L. krt. 63.	6701	62/483-683	62/483-233	Szabó Anikó
Fejér	VK	Székesfehérvár	Rákóczi út 25.	8000	22/318-010	22/318-000	Sebestyén Csaba
Győr-Moson-Sopron	VK	Győr	Czuczor G. u. 30.	9000	96/326-350	96/316-188	Budavári László
Hajdú-Bihar	VK	Debrecen	Vármegyeháza u. 1/B.	4024	52/349-901	52/349-901	Szabó Béláné
Heves	MTESZ	Eger	Klapka u. 1.	3300	36/310-111/269	36/311-058	Horváth Attiláné
Jász-Nagykun-Szolnok	MTESZ	Szolnok	Kossuth u. 4.	5000	56/425-524	56/425-524	Pelikán Lajos
Komárom-Esztergom	VK	Tatabánya	Fő tér 4.	2801	34/311-662	34/311-662	Csige János
Nógrád	MTESZ	Salgótarján	Rákóczi út 11.	3100	32/314-025	32/310-439	Schrenk Miklósné
Somogy	VK	Kaposvár	Csokonai u. 3.	7400	82/422-146	82/416-024	Vörös Attila
Szabolcs-Szatmár-Bereg	VK	Nyíregyháza	Váci M. u. 41.	4400	42/463-505	42/313-270	Szabó Attila
Tolna	VK	Szekszárd	Tinódi u. 7.	7100	74/312-333	74/312-333	Mozsik Zsuzsa
Vas	VK	Szombathely	Berzsenyi tér 1.	9700	94/311-211	94/313-275	Horváth Endre
Veszprém	VK	Veszprém	Vár u. 21.	8220	88/424-044	88/424-033	Fülöp Tamás
Zala	VK	Zalaegerszeg	Köztársaság útja 17.	8900	92/310-800	92/316-062	Pereszteginé Szabó Júlia
Románia	Románia	Csikszereida	Temesvári út 19.	4100	4066/114-257	4066/114-257	Szedertjesi Ferenc
Szlovákia	Szlovákia	Komárom	Nyár u. 22.	94501	42/819-27-89	42/819-40-09	Kertész Adrién



A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ RT.

szakkönyvajánlata

1054 Budapest, Nagysándor József u. 6.
Telefon: 112-6430, Telex: 22-6511, Fax: 131-4380

Sara Williams

Kisvállalkozói kézikönyv

Small Business Guide

A Lloyds Bank „Small Business Guide” című kiadványa foglalkozik a vállalkozni akarók, illetve a már működő vállalkozók fontosabb tudnivalóival, az ötlettől kezdve a nyugdíjba vonulásra való felkészülésig. Esettanulmányokon keresztül, lépésről lépésre mutatja be, hogy mit kell tudnia, illetve tennie egy sikeres üzletembernek, nem kerülve meg az esetleges üzleti sikertelenség, a csőd lehetőségét sem. A részletes, fontos ismereteket összegző kiadvány a vállalkozók kézikönyve, a vállalkozásképzés tankönyve lehet Magyarországon is. Annak érdekében, hogy e funkcióját a hazai környezetben is maradéktalanul elláthassa, a konkrét tárgyi tudást adó részeket – adózás, könyvelés, hitel, vállalkozási formák, nyugdíjrendszer stb. – a magyar helyzetet, követelményeket, teendőket bemutató fejezetek egészítik ki.

Néhány fejezetcím a tartalomból:

A vállalkozás jogi formája • Az üzleti terv • A készen vásárolt vállalkozás • Franchise-rendszerek • Hogyan adja el a terméket? • A munkavégzés környezete • Pénzügyi előkészítés és ellenőrzés: Hogyan lehet pénzt szerezni az üzlethez?; Vállalkozók számára elérhető hitelek; Hogyan növelheti a nyereséget?; Csőd és felszámolási eljárás • Az adózás: A társasági nyereségadó; Személyi jövedelemadó; Társadalombiztosítás; Az általános forgalmi adó

A kötet ára: 1800 Ft

Nemzetközi marketing

Szerkesztő: Törzsök Éva

Mi a marketing lényege? Miben különbözik a belföldi és a nemzetközi marketing és mi a közös bennük? Mi a jelentősége az OECD térségének a nemzetközi marketing szempontjából? Milyen okai lehetnek a világpiaci tagoltságának? Melyek a termelői piac jellegzetes vonásai? Milyen változatai vannak a támadó, illetve a védekező versenysztratégiának? Hogyan függ össze az értékesítési út hossza és a lehetséges exportár? Mit értünk marketingkommuni-

káció? Milyen feladatokra szervezhető marketingteam? – Ilyen és ehhez hasonló kérdésekre adnak választ a könyv egyes fejezetei.

A szerzők a nemzetközi marketing világszerte általános gyakorlatát mutatják be abból kiindulva, hogy a nemzetközi marketing magyar gyakorlata még mindig nem ad elegendő általánosítható pozitív gyakorlatot. Egyaránt kívánnak szólni a ma és a jövő magyar üzletembereihez, céljuk az, hogy a lehetséges olvasói kör valamennyi szegmentumát ráébredessék arra: a nemzetközi versenyben meglévő komparatív hátrányaikat a termelésben és az értékesítésben csak úgy lehet leküzdeni, ha a mindennapokban a marketing többé már nem valós tartalom nélküli divatszó, hanem vállalkozó, a menedzser természetes gondolkodási és viselkedési formája.

A kötet ára: 3800 Ft

Munkaerő-piaci kézikönyv

Szerkesztő: Pál Lajos–Szűcs Pál

A cserelapos kiadvány felöleli a hazai munkaerő-piaci és munkaügyi szabályozás teljes körét. A mindenkori naprakészséget az évente kb. két alkalommal megjelenő cserelapok biztosítják.

Tartalom

I. A Munka törvénykönyve

Bevezető rendelkezések • A munkaviszony létesítése • A munkaviszony megszűnése és megszüntetése • A munkavégzés szabályai • A munkaidő és pihenőidő • A szabadság és egyéb munkaidő-kedvezmények • A munka díjazása • Kártérítési felelősség • A vezetőkre vonatkozó eltérő rendelkezések • Munkaügyi jogvita • Melléklet: a munkaügyi bíróságok címei

II. A közalkalmazotti jogállás kérdései

A KJT bevezető rendelkezései • A munkaügyi kapcsolatok • A közalkalmazotti jogviszony • A munkavégzés • A munkaidő, a pihenőidő és a szabadság • A közalkalmazottak előmeneteli és illetményrendszere • A közalkalmazott kártérítési felelőssége

III. A munkáltatók társadalombiztosítási kötelezettségei

Melléklet: a társadalombiztosítási szervek címjegyzéke

IV. A foglalkoztatási törvény

A munkanélküliek szolidaritási alapja • A bérgarancia alap • Eljárás a munkaviszony megszüntetése, illetve megszűnése esetén • A létszámleépítés szabályai • Külföldi állampolgárok magyarországi munkavállalása • A foglalkoztatás elősegítését, támogatását szolgáló megoldások, jogintézmények • Munkaadók foglalkoztatással kapcsolatos adókedvezményei • A foglalkoztatási érdekegyeztetés és a munkaerőpiac szervezete

V. A munkáltató munkavédelmi kötelezettségei

VI. A munkaügyi ellenőrzés

Melléklet: a Munkavédelmi és Munkaügyi Felügyelőség címei

VII. Munkaügyi statisztika

Melléklet: a FEOR–93 négyszámjegyes rendszeres jegyzéke

VIII. A munkáltatók kötelezettségei a személyi jövedelemadóval kapcsolatban

IX. A munkaerő-piaci képzés

Melléklet: a képző központok címe, telefonszáma, egyéb információk

Az alapkötet ára: 5800 Ft

A cserelapok várható ára: 25 Ft/lap

SUMMARY OF THE ARTICLES

Four characteristic features (Development in Hungary from the aspect of political economy) Part One

János Kornai

The article, consisting of two parts, emphasizes four characteristic features of the Hungarian reform process and the post-socialist transformation, which, uninterrupted, characterized the development over the last thirty years, even after the systemic change in the political sphere. These were: priority of the material welfare of the population, a strong, paternalistic welfare state, the gradual progress of the reform process and the transition, as well as political calmness. The stabilization programme, announced on March 12, 1995, may imply – if it materializes – a shift away from these characteristics. The article investigates, from the aspect of political economy, why the four characteristic features had developed, how they affected each other and what were their advantageous and disadvantageous impacts. Setting out from the impacts of the 1956 revolution, the first part gives an overview of political history and then analyses the priority of today's welfare, security and calm as well as the accumulation of societal debt and, finally, the economic and political impacts of the stabilization programme.

Fiscal illusions, decision theory, and public sector reform

László Csontos

Reforming the public sector in Hungary implies a fundamental restructuring and reduction of government expenditures. Not surprisingly, attempts at radical reform were vehemently opposed by groups that would be adversely affected by the proposed measures. It is more than puzzling, however, that even potential beneficiaries reject the idea of curtailing the fiscal responsibilities of the state. The paper argues that this paradox can be explained by the fiscal illusions of voters and by an „anomaly” of rational decision making, known as *status quo* effect or loss aversion in the literature.

Optimal growth revisited

András Simonovits

The present paper deals with the problem of optimal growth with finite horizon. The starting point is Harrod and Domar's growth model with constant capital-output ratio, but the investment ratio can change continuously within certain bounds. It is assumed that the objective function (to be maximized) is the discounted integral of the instantaneous utility function, which in turn is an increasing and strictly concave function of the instantaneous consumption. The innovation of the paper is the assumption of time-invariant inelastic intertemporal substitutability. This assumption is not only a better approximation but eliminates those paradoxes which led *Timbergen* [1960] to reject his own results. It also undermines the relevance of *Shell* [1967], *Virág* [1969], *Takayama* [1974], and *Kovács–Virág* [1981] where a policy *first only invest later only consume* was found to be optimal.

Dilemmas of the Hungarian economy in the nineties: foreign investments, balance of payments, amortization of debts

László Árvai

In the early nineties it seemed as if the growing inflow of foreign direct investment, the receipts from tourism and the trade surplus or at least its balanced state allowed the fulfilment of the debt service and that Hungary could increase her foreign exchange reserves in the course of the decade even in excess of the debt service and reduce the net stock of external debt. As reflected by facts, these expectations proved to be too optimistic. The author investigates the individual

items of the balance of payments in order to find out how the external balance of the country could be improved even until the investments started to bear fruit and thus the balance of trade can show a more favourable balance.

Comments on the study by Balázs Hámori: The economy of mental infatuation

István Magyar Beck

The author sets out from the thesis that the model developed by Balázs Hámori for the explanation of the sects may be generalized. At the same time, he criticizes the study because the reasonings about the exclusion of stowaways do not provide explanation precisely for the fact towards which the analysis had originally been directed, namely, for the substance of the salvation goods „expropriated” by the members of the purblind, extremist sects. (The original article was published in the September, 1995 issue of this periodical.)

Subcontracting in the manufacturing industry

Zoltán Román

The article, based on a survey and study prepared for the Ministry of Industry and Trade, deals with subcontracting as a special form of interorganizational relationship of growing importance. While previously in most market economies its major role was to provide additional capacities, from the seventies specialization has become the driving force and in the eighties subcontracting means the core of new types of production systems. The *lean production* idea increased the weight, while *globalization* the geographical radius of subcontracting significantly. Most of the subcontractors belongs to the SME (small and medium sized enterprise) sector but many large enterprises are also engaged in fulfilling large volumes of such tasks. The article presents the main characteristics of subcontracting in the manufacturing industry of the Hungarian economy in transition, and formulates *recommendations* for strengthening subcontractors, subcontracting systems, adapting international experiences. In order to become as much as possible lasting, appreciated partners, taking part also in R&D activities, competitiveness and innovativeness of the Hungarian subcontractors should be upgraded.

A Közgazdasági Szemle 1995. évi számaiban megjelent írások jegyzéke

1. Cikkek

	Folyó- iratszám	Oldal- szám
Ábel István–Szakadát László: Csőd a piacgazdasági átmenetben	10	942
Andorka Rudolf–Kondratas, Anna–Tóth István György: A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei	1	1
Augusztinovics Mária–Martos Béla: Számítások és következtetések nyugdíjreformra	11	993
Balázs Péter: Integrációelméleti vázlat Közép- és Kelet-Európa számára	7–8	735
Boda Zsolt–Pataki György: A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy	1	66
Bresser Pereira, Luiz Carlos: Latin-Amerika az „állam válsága” megközelítés fényében	6	533
Bródy András: Növekedés, csőd és ciklusok	7–8	650
Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György–Vajda Ágnes: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején	4	399
Csaba László: A nemzetközi pénzügyi szervezetek és a kelet-európai rendszerátalakító politika	2	117
Csontos László: Fiskális illúziók, döntésemélet és az államháztartási rendszer reformja	12	1118
Fertő Imre: A mezőgazdasági árak stabilizálásának problémáiról	3	256
Galasi Péter: Munkanélküliek piaci munkakínálata és a munkanélküliségi mérőszámok értékelése	3	236
Hoványi Gábor: A vállalat és környezete az ezredfordulón – a menedzser szemével	10	955
Juhász Pál–Mohácsi Kálmán: Az agrárágazat támogatásának néhány összefüggése	5	471
Kertesi Gábor: Cigány gyerekek az iskolában, cigány felnőttek a munkaerőpiacon	1	30
Király Júlia: Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése	9	819
Kondratas, Anna–Andorka Rudolf–Tóth István György: A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei	1	1
Kopits György: Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer Magyarországon	9	797
Kornai János: A magyar gazdaság dilemmái	7–8	633
Kornai János: Négy jellegzetesség. A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben (Első rész)	12	1097
Köllő János–Nagy Gyula: Bérek a munkanélküliség előtt és után	4	325
Kuczi Tibor–Czakó Ágnes–Lengyel György–Vajda Ágnes: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején	4	399
Laky Teréz: A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság	7–8	685
László Géza–Zsámboki Balázs: Pénz, pénzügyi közvetítők és a reálgazdaság	7–8	667
Lengyel György–Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Vajda Ágnes: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején	4	399
Major Iván: A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei 1988 és 1992 között (Első eredmények)	2	139
Martos Béla–Augusztinovics Mária: Számítások és következtetések nyugdíjreformra	11	993
Mellár Tamás: A költségvetési kiadások hatása a kínálatra	6	552
Meyer Dietmar: Az új növekedésemélet	4	387
Micklewright, John–Nagy Gyula: Kiáramlás a munkanélküli-segélyezetttek közül	7–8	710
Mohácsi Kálmán–Juhász Pál: Az agrárágazat támogatásának néhány összefüggése	5	471

	Folyó- iratszám	Oldal- szám
Nagy András: A behozatal liberalizálása Magyarországon	5	454
Nagy Gyula–Köllő János: Bérek a munkanélküliség előtt és után	4	325
Nagy Gyula–Micklewright, John: Kiáramlás a munkanélküli-segélyezett- tek közül	7–8	710
Pataki György–Boda Zsolt: A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy	1	66
Radnai Márton: A kárpótlási jegy a magyar tőkepiac Jolly Jokere	3	279
Réti János: A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése	10	926
Sárváry Miklós–Szekeres Éva: Hasznosság és tipikusság. Valóban külön- böznek egymástól?	6	571
Scitovsky Tibor: A használtcikk-piacok elméletéhez	5	437
Simon György: Profitmechanizmus – profitfüggvény	2	174
Simonovits András: Az együttélő korosztályok modelleszaládjá	4	358
Simonovits András: Még egyszer az optimális növekedésről	12	1136
Szakadát László–Ábel István: Csőd a piacgazdasági átmenetben	10	942
Szakadát László: Ronald Coase és a közgazdaságtan módszertana	11	1044
Szekeres Éva–Sárváry Miklós: Hasznosság és tipikusság. Valóban külön- böznek egymástól?	6	571
Tarafás Imre: Monetáris politika – eszközök és feltételek	11	1024
Tóth István György–Kondratas, Anna–Andorka Rudolf: A jóléti rendszer jellemzői és reformjának lehetőségei	1	1
Török Ádám: Magyar iparfejlődés középtávon – jövőkép és forgatóköny- vek	10	901
Urbán László: Közcélú szabályozás hatáselemzése	3	270
Vajda Ágnes–Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György: A kisvállalko- zások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején	4	399
Valentinyi Ákos: Endogén növekedésemélet (áttekintés)	6	582
Valentinyi Ákos: Pénzügyi fejlődés, infláció és a gazdasági növekedés	9	838
Várhegyi Éva: A magyar bankpiac szerkezete – koncentráció, szegmentált- ság, jövedelmi polarizáció	3	218
Vissi Ferenc: Stratégiai szövetségek, globális monopóliumok	11	1052
Zsámboki Balázs–László Géza: Pénz, pénzügyi közvetítők és a reálgazdaság	7–8	667

2. Esszé

Hátori Balázs: Az elvakultság ökonómiaja	9	860
--	---	-----

3. Vita

Árva László: Külföldi beruházások, fizetésimérleg-egyensúly, adósságtör- lesztés.	12	1147
Csaba László: Az írástudók felelőssége	7–8	760
Csillik Péter: Hipotézisek a kínálat, a kereslet, a folyó fizetési mérleg és az inflációgyorsulás meghatározásáról	9	871
Griffin, Keith–Khan, Azizur–Rahman: Párhuzamos vagy szakaszos refor- mok a rendszerváltás időszakában	7–8	754
Magyari Beck István: Széljegyzetek Hátori Balázs Az elvakultság ökonó- miája című dolgozatához	12	1157

4. Esettanulmány

Heller Krisztina: Távközlési reformok	3	301
Vince Péter: Az önállóuló egészségbiztosítás dilemmái – a gyógyszerár- támogatási rendszer funkciózavarai	2	189

5. Műhely

Árvai Zsófia: A kötelező tartalékréta szabályozásának alakulása	2	201
---	---	-----

	Folyó- iratszám	Oldal- szám
Garai László: Gazdasági növekedésünk emberi feltételeiről és a második modernizáció	6	606
Kerekes Sándor-Rondinelli, Dennis-Vastag Gyula: A vállalatok környezeti kockázatai és a vállalatvezetők felelőssége	9	882
Lackó Mária: Rejtett gazdaság nemzetközi összehasonlításban (Becelesi módszer a háztartási villamosenergia-fogyasztás alapján)	5	486
Rimler Judit: Munkanélküliség, foglalkoztatás és output a Nagy Válság idején	1	95
Sipos Aladár-Szűcs István: A termőföld árának meghatározása	7-8	766
Spéder Zsolt: „Makacs” stabilitás és folyamatos újrendeződés	10	972
Varga Júlia: Az oktatás megtérülési rátái Magyarországon	6	595

9. Szemle

Adam, Jan: A piacgazdasági átmenet kelet-közép-európai tükörben	6	620
Artner Annamária: Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban	1	104
Berde Éva-Petró Katalin: A különféle hasznosságfogalmak szerepe a közgazdaságtanban	5	511
Kalinova, Lenka-Timár János-Sachse, Ekkehard: Munkapiaci helyzet Csehországban és Kelet-Németországban	11	1066
Román Zoltán: Beszállítások a feldolgozóiparban	12	1165
Sinkovits Alfréd: Empirikus felmérés a hazai vállalatok csődokozó tényezőiről (1989-1993)	11	1078
Ványai Judit-Viszt Erzsébet: A szolgáltatások növekvő szerepe	7-8	776

10. Könyvajánlat

Galbraith, J. K.: A Journey Through Economic Time (<i>Sattler Tamás</i>) A társadalmi felelősségérzet elefántja a neoklasszikus porcelánboltban.	4	431
Thomas R. Piper-Mary C. Gentile-Sharon Daloz Parks: Tanítható-e az etika? Távlatok, kihívások és válaszok a Harvard Business Schoolon (<i>Tamásik Tibor</i>)	3	320

11. Könyvismertetés

Csaba László (szerk.): Privatization, Liberalization and Destruction: Recreating the Market in Central and Eastern Europe (<i>Bruno Dallago</i>)	10	989
Korunk gazdasági problémáinak újszerű megközelítése (Béla Csikós-Nagy-Péter S. Elek: Price and Power) (<i>Mátyás Antal</i>)	7-8	788
Thijs ten Raa: Linear Analysis of Competitive Economics (<i>Bródy András</i>)	9	896
Technological lag and intellectual backround (<i>Falusné Szikra Katalin</i>)	9	897

12. Megemlékezés

Jánossy Ferenc 80 éves Bekker Zsuzsa: A trendvonalról a századvégen, avagy megszabadulhatunk-e múltunktól?	4	420
---	---	-----

Közgazdasági Szemle, Vol. XLII, December, 1995

CONTENTS

János Kornai: Four characteristic features. Development in Hungary from the aspect of political economy. Part One 1097
László Csontos: Fiscal Illusions, Decision Theory, and Public Sector Reform 1118
András Simonovits: Optimal Growth Revisited 1136

DISCUSSION

László Árya: Dilemmas of the Hungarian economy in the nineties: foreign investments, balance of payments, amortization of debts 1147
István Magyar Beck: Comments on the study by Balázs Hámori: The economy of mental infatuation 1157

REVIEW

Zoltán Román: Subcontracting in the Manufacturing Industry 1165
English abstracts of the articles 1180
List of writings published in the 1995 issues of *Közgazdasági Szemle* 1182

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: 1995. október 31.

A nyomdai munkálatokat a Zrínyi Nyomda Rt. végézte

Felelős vezető: Grasselly István

95.2536/12-66-21

Felelős szerkesztő: Szabó Katalin

Műszaki szerkesztő: Cs. Bánhalmi Andrea

Megjelent 7,9 (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 a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (Budapest XIII., Lehel út 10/a, postacím: HELIR, Budapest 1900) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank Rt. 219-98636. 021-02799 pénzforgalmi jelzőszámra, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. 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 3600 Ft. Külföldön terjeszti a Kultúra Külkereskedelmi Vállalat (H 1389 Budapest, Pf. 149.)

Ára: 300 Ft

MAGYAR BEFEKTETÉSI ÉS FEJLESZTÉSI BANK RT.

A magyar gazdaság modernizálásához és hosszú távú fejlődéséhez szükség van egy olyan pénzügyintézetre, amelynek tevékenysége hasonló a nyugat-európai gazdaságok második világháború utáni újjáépítésében nagy szerepet játszó pénzügyintézetekéhez.

E felismerés jegyében jött létre a Magyar Befektetési és Fejlesztési Részvénytársaság, amely 1993 óta rendelkezik pénzügyintézeti jogosítványokkal. Az MBFB Rt. fejlesztési és befektetési bank tevékenységével segíti a magyar gazdaság szerkezetének átalakítását, a gazdasági növekedés folyamatainak kibontakoztatását. Ennek keretében közép- és hosszú lejáratú fejlesztési hitelt nyújt, vállalatokat javít fel és értékesít, stratégiai céllal befektet, követeléseket kezel, külföldi pénzforrásokat közvetít, projekt-finanszírozást folytat, pénzalapokat kezel, továbbá részt vállal az ország egyes régióinak gazdasági fellendítésében.

Az MBFB Rt. pénzügyintézeti csoportjához tartozó Konzumbank Rt. kereskedelmi banki műveletekkel, az ÁFI Bróker Rt. értékpapír-piaci tevékenységgel, a Rákóczi Regionális Fejlesztési Bank és az ország különböző területein működő fejlesztési társaságok regionális, önkormányzati szolgáltatásokkal, továbbá kis- és középvállalkozások finanszírozásában való részvétellel bővítik az MBFB Rt. üzleti szolgáltatásait.

- ◆ **Ha fejleszteni akar**
- ◆ **Ha egy vállalat újjászervezésében érdekelt**
- ◆ **Ha hosszú távon előnyös befektetőtársat keres**
- ◆ **Ha egy régió vagy önkormányzat gazdasági fellendítését kívánja**

KERESSE
A MAGYAR BEFEKTETÉSI
ÉS FEJLESZTÉSI BANKOT
ÉS PÉNZINTÉZETI CSOPORTJÁNAK
INTÉZMÉNYEIT!



Cím: 1051 Budapest, Nádor u. 31.
Telefon: 153-0222
Fax: 153-0909
Telex: 22-4701
Levél cím: 1365 Budapest 5. Pf. 678.